



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**La exportación textil como estrategia para mejorar la gestión de
las empresas Confecciones Lancaster SA en el Distrito de La
Victoria – Lima, 2021**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Barbieri Avila, Fernando Brayan (ORCID: 0000-0002-0567-5889)

ASESORA:

Dra. Alvarado Cáceres, Elena Jesús (ORCID: 0000-0001-5532-860X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA — PERÚ

2021

Dedicatoria

En reconocimiento a Dios; a mi madre que me dio la vida, su amor, comprensión; y me apoyó de manera incondicional con la elaboración del presente trabajo de investigación; así como mis demás familiares que de igual manera me apoyaron durante esta etapa universitaria.

Agradecimiento

A las autoridades y asesores de la Sección de Post Grado de la Facultad de Ciencias Económicas; a la Dra. Adriana Pomalaza, al Coordinador Giovanni y a la Dra. Elena Alvarado Cáceres por su magnánima y valiosa colaboración, asesoramiento y consejos para el desarrollo eficiente y eficaz del presente trabajo de investigación; y a todas las personas que intervinieron en su elaboración.

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de autenticidad.....	iv
Índice de contenidos	v
Índice de tablas	vi
Índice de figuras	x
Resumen	xi
Abstract	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	8
III. METODOLOGÍA.....	41
3.1. Tipo y diseño de investigación	41
3.1.1. Tipo de investigación.....	41
3.1.2. Diseño de investigación.....	41
3.2. Variables y operacionalización	42
3.3. Población y muestra.....	47
3.3.1. Población.....	47
3.3.2. Muestra.....	47
3.3.3. Criterios de selección.	48
3.3.4. Unidad de análisis.	49
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	49
3.4.1. Técnica.....	49
3.4.2. Instrumentos.....	49
3.5. Procedimiento	50

3.6. Método de análisis de datos.....	50
3.7. Aspectos éticos	51
IV. RESULTADOS	52
4.1. Análisis Descriptivo	52
4.2. Análisis Inferencial	57
V. DISCUSIÓN	62
VI. CONCLUSIONES.....	67
VII. RECOMENDACIONES	68
REFERENCIAS	69
Anexos	76

Índice de tablas

Tabla 1	4
Lista de empresas textiles en Lima Metropolitana.....	4
Tabla 2	5
Mayor concentración de empresas textiles en Lima Metropolitana	5
Tabla 3	20
Principales productos textiles exportados: enero 2020	20
Tabla 4	21
Principales productos textiles exportados: febrero 2020	21
Tabla 5	22
Principales productos textiles exportados: marzo 2020	22
Tabla 6	24
Principales productos textiles exportados: abril 2020.....	24
Tabla 7	26
Principales productos textiles exportados: mayo 2020.....	26
Tabla 8	27
Principales productos textiles exportados: junio 2020	27
Tabla 9	29
Principales productos textiles exportados: julio 2020	29
Tabla 10	30
Principales productos textiles exportados: agosto 2020.....	30
Tabla 11	31
Principales productos textiles exportados: septiembre 2020.....	31
Tabla 12	32
Principales productos textiles exportados: octubre 2020	32
Tabla 13	33

Principales productos textiles exportados: noviembre 2020.....	33
Tabla 14	34
Principales productos textiles exportados: diciembre 2020	34
Tabla 15	36
Libros y registros contables que las grandes empresas están obligadas a llevar de acuerdo al volumen de ingresos anuales	36
Tabla 16	44
Operacionalización de la variable exportación textil.....	44
Tabla 17 Operacionalización de la variable gestión empresarial	46
Tabla 18	57
Prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov de las puntuaciones generales de los cuestionarios de exportación textil y gestión empresarial	57
Tabla 19	58
Correlación entre las variables exportación textil y gestión empresarial	58
Tabla 20	59
Correlación entre la dimensión producción textil y la variable gestión empresarial	59
Tabla 21	60
Correlación entre la dimensión medios de transporte y la variable gestión empresarial.....	60
Tabla 22	61
Correlación entre la dimensión oferta y demanda exportable y la variable gestión empresarial.....	61
Tabla 23	87
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: enero 2020	87
Tabla 24	89
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: febrero 2020	89

Tabla 25	91
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: marzo 2020	91
Tabla 26	93
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: abril 2020	93
Tabla 27	95
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: mayo 2020	95
Tabla 28	97
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: junio 2020.....	97
Tabla 29	99
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: julio 2020.....	99
Tabla 30	101
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: agosto 2020	101
Tabla 31	103
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: septiembre 2020	103
Tabla 32	105
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: octubre 2020	105
Tabla 33	107
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: noviembre 2020	107
Tabla 34	109
Exportación no tradicional FOB, según sector económico: diciembre 2020.....	109

Índice de figuras

Figura 1. Contenido de fibra para etiquetado	14
Figura 2. Composición de fibra para forrado	15
Figura 3. Variable exportación textil	52
Figura 4. Variable gestión empresarial.....	53
Figura 5. Dimensión producción textil	54
Figura 6. Dimensión medios de transporte.....	55
Figura 7. Dimensión oferta y demanda exportable.....	56
Figura 8. Exportación real de enero del 2020 (estructura porcentual).....	88
Figura 9. Exportación real de febrero del 2020 (estructura porcentual)	90
Figura 10. Exportación real de marzo del 2020 (estructura porcentual)	92
Figura 11. Exportación real de abril del 2020 (estructura porcentual)	94
Figura 12. Exportación real de mayo del 2020 (Estructura porcentual).....	96
Figura 13. Exportación real de junio del 2020 (estructura porcentual)	98
Figura 14. Exportación real de julio del 2020 (estructura porcentual)	100
Figura 15. Exportación real de agosto del 2020 (estructura porcentual)	102
Figura 16. Exportación real de septiembre del 2020 (estructura porcentual)	104
Figura 17. Exportación real de octubre del 2020 (estructura porcentual)	106
Figura 18. Exportación real de noviembre 2020 (estructura porcentual)	108
Figura 19. Exportación real de diciembre del 2020 (estructura porcentual)	110

Resumen

La exportación textil es una de las variables de mayor importancia para la industria textil porque fomenta un aumento considerable de los valores, precios y volúmenes de ventas de productos textiles y de confecciones, especialmente de prendas de vestir hacia el exterior; siendo la producción textil la dimensión que más resalta debido a que mientras más prendas de vestir se produce en las pymes textiles, el volumen de exportaciones será cada vez mayor; por lo tanto la gestión empresarial puede mejorar con ayuda de un adecuado ordenamiento en las finanzas. En efecto, la presente investigación tuvo como objetivo determinar de qué manera la exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima, 2021; siendo la investigación de tipo básica; con diseño no experimental, descriptivo, correlacional, de enfoque cuantitativo. La población estuvo conformada por 250 trabajadores dicha empresa, obteniéndose una muestra representativa de 67 trabajadores. La técnica para recolectar información fue la encuesta y como instrumento se emplearon dos cuestionarios; uno de la autora Rimari, para medir la variable exportación textil y otro de los autores Diego y Vargas (2019), el cual fue adaptado por Barreto y Álvarez, para medir la variable gestión empresarial. Obteniéndose como resultado que el 92.54% de los trabajadores de la empresa perciben a la exportación textil en un nivel elevado; con respecto a la variable gestión empresarial, el 61.19% de los trabajadores de la empresa percibieron que existe una regular gestión; así mismo se obtuvo un valor de Spearman $r=0.261$, $p<0.05$; el cual indica una correlación positiva baja entre las dos variables. Concluyendo que la exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

Palabras clave: Exportación textil, producción textil, oferta exportable, gestión, pymes

Abstract

Textile exports are one of the most important variables for the textile industry because it encourages a considerable increase in the values, prices and volumes of sales of textile and clothing products, especially of clothing abroad; Textile production being the dimension that stands out the most because the more clothing is produced in textile SMEs, the volume of exports will increase. therefore business management can be improved with the help of proper financial ordering. Indeed, the present investigation aimed to determine how textile exports help to improve the management of the company Confecciones Lancaster SA in the district of La Victoria - Lima, 2021; research being of a basic type; with a non-experimental, descriptive, correlational design, with a quantitative approach. The population consisted of 250 workers of the company, obtaining a representative sample of 67 workers. The technique to collect information was the survey and two questionnaires were used as an instrument; one by the author Rimari, to measure the textile export variable and another by the authors Diego and Vargas (2019), which was adapted by Barreto and Álvarez, to measure the business management variable. Obtaining as a result that 92.54% of the company's workers perceive textile exports at a high level; With regard to the business management variable, 61.19% of the company's workers perceived that there is regular management; Likewise, a Spearman value $r = 0.261$, $p < 0.05$; which indicates a low positive correlation between the two variables. Concluding that the textile export helps to improve the management of the company Confecciones Lancaster SA in the district of La Victoria - Lima 2021.

Keywords: Textile export, textile production, exportable supply, management, SMEs

I. INTRODUCCIÓN

Para la presente investigación, es necesario conocer la situación real y actual del sector textil, así como también la forma de gestión en las grandes empresas textiles; que sufren las altas y bajas económicas, así como la falta de apoyo financiero y económico para la industria textil en dichas empresas, cuya producción es aceptada internacionalmente. Las grandes empresas son aquellos mercados que suelen crecer en sus actividades económicas, constituirse con grandes capitales, originarse en asociaciones grandes y establecerse en sucursales; como es el caso de las empresas Sodimac, Alicorp, Coca Cola, Petroperú, etc.; lo que trae consigo la utilización lenta y moderada de la mano de obra. En tal sentido, las grandes empresas garantizan la calidad de sus procesos industriales, así como su competitividad nacional. Sin embargo, dichas empresas tienen escasa competitividad internacional en la actualidad y no existe muchos esfuerzos para guiarlas en su gestión ni en sus exportaciones; debido a que existe un descuido por parte del gobierno en impulsar el desarrollo de las mismas; además, dichas empresas se vieron obligadas a sujetarse a cambios drásticos y legales en cuanto a la capacidad del personal, debido a la situación de la pandemia, lo cual ocasionó un freno inesperado de las actividades en algunas de las áreas. Conforme se menciona en esta investigación, impulsar a las grandes empresas a fomentar sus exportaciones significa aprovechar al máximo la ventaja competitiva, la cual origina que nuestros productos textiles tengan acogida en los mercados donde exista una mayor demanda de los mismos.

A nivel internacional, China y Estados Unidos se han convertido en los mercados más dinámicos y potentes para la industria textil, lo cual repercute en otros mercados a través del comercio internacional; por lo tanto, afecta a dicho sector en cuanto a su productividad y estructura. China representa más del 70% del total de unidades de prendas de vestir que se importan en el Perú; asimismo, Estados Unidos es uno de los mercados internacionales que importa la mayor cantidad de productos textiles en todo el mundo. La crisis financiera en el mundo generó pérdidas, debido a una débil situación económica que fue originada por escasez de insumos y reducción del personal, pero que posteriormente se han ido superando, consolidándose empresas existentes y constituyéndose nuevas

empresas que comienzan a producir para su posterior exportación; todo ello con ayuda de la tecnología. El nivel de exportaciones se debe mayormente a los cambios internacionales cuanto a la producción, recursos humanos y ventas. Dentro de la problemática internacional debemos señalar que la competitividad de las grandes empresas en todo el mundo tiene que ver directamente con los costos de producción en moneda extranjera. Un factor clave que determina la competitividad internacional es la concentración en el mercado internacional, la cual se relaciona con el poder de dicho mercado y la fijación de precios de venta del producto que se desea exportar. Las deficiencias que se encontraron en el rubro textil fueron una reducción del personal, una baja producción, una aplicación deficiente del marco legal en cuanto a las exportaciones, una limitada capacidad financiera, un decrecimiento muy fuerte en las utilidades y en la rentabilidad (...); las cuales generaron una caída en las exportaciones textiles, lo cual perjudica a las grandes empresas en todo el mundo.

A nivel nacional, el sector textil es una de las actividades que nuestro país ha desarrollado con mayor frecuencia desde épocas muy remotas y se ha ido fortaleciendo con el paso del tiempo, ya que representa el 1.1% del PBI peruano en cuanto a prendas de vestir. Además, requiere un aumento en el personal y permite que todas las empresas se constituyan ya sean pequeñas, medianas o grandes. La industria textil en el Perú siempre ha experimentado cambios continuos y de mejora; así como un considerable crecimiento en las exportaciones textiles gracias a la globalización y a los diversos tratados, acuerdos y leyes que estableció con otros países; lo cual representa una situación muy favorable para las empresas a través de la innovación exportadora, promoción de empleos y mejora competitiva; que son factores que generan mayores ingresos, mejores desempeños y bienestar en la sociedad. El funcionamiento de las empresas textiles peruanas depende mucho del comportamiento y riesgos del mercado peruano. Dichas empresas textiles siguen vigentes, debido a que cada año han ido aumentando y su valor es elevado. La competitividad en el sector textil peruano es interna; pero no es tan significativa en comparación con otros mercados como Bangladesh, Japón, La India, China, Estados Unidos, Canadá, Sudamérica, Europa, etc. En tal sentido; en la industria textil peruana se tomó como medida eficaz la implementación del drawback, el cual permite incrementar

las exportaciones textiles. Lastimosamente en el Perú; al igual que en el resto del mundo, el sector textil ha perdido presencia, ya que ha tenido un grave tropiezo debido a la crisis originada por la pandemia del COVID. En efecto, las deficiencias que se encontraron en el rubro textil peruano fueron muy similares a las encontradas en el resto del mundo, las cuales también generaron una caída en dichas exportaciones. En el año anterior, las exportaciones textiles han caído en 43%. Los subsectores que se han visto más afectados son el de fibras, que ha decrecido en 59%; hilados, con una caída del 49%; tejidos, con una caída del 37%; y prendas de vestir, con una caída del 41%. Sin embargo; según Acosta (2016), la industria textil peruana ha evolucionado, aunque no en su totalidad. Esto quiere decir que, a pesar de que su nivel de producción y cadena de proveedores han aumentado para minimizar costos, todavía existen las deficiencias mencionadas anteriormente. Según Reaño (2020), Gerente del Comité Textil y de Confecciones de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), el impacto de la pandemia en el sector textil peruano ha sido bastante fuerte y todavía no tenemos una reactivación de dicho sector; ya que el Estado no garantiza un mercado leal ni transparente, algunas empresas no generan nuevos empleos ni contribuyen con sus impuestos. Pese a dicho problema de reactivación, Mesones (2019) sostiene que dicho sector tiene el gran reto de trabajar en alianzas y buscar alternativas para salir adelante, ya que no ha paralizado en su totalidad a pesar de la pandemia. En tal sentido, se busca que las pequeñas empresas realicen alianzas con las grandes, para así poder contar con un mayor número de empresas grandes en el Perú. Asimismo, debemos fomentar un desarrollo sostenible en el mercado; brindando al cliente productos novedosos para la preferencia del mismo y facilitando los procesos a través de la industria, la tecnología y un adecuado ordenamiento financiero.

A nivel local, es necesario analizar la situación real y actual de las grandes empresas en Lima Metropolitana, así como las perspectivas para sus exportaciones textiles hacia los Estados Unidos y otros destinos, y por lo tanto; identificar las exigencias de la competencia basadas en la calidad, productividad, estrategias y modalidades de exportación que impulsarán a la mejora en la gestión de dichas empresas locales. El 50% de las principales empresas exportadoras peruanas está ubicado en Lima Metropolitana y representan más del

60% de las exportaciones textiles. A continuación, se muestra un listado de todas las empresas textiles en Lima Metropolitana por distritos, así como el número de empresas textiles en cada distrito y sus porcentajes de concentración.

Tabla 1

Lista de empresas textiles en Lima Metropolitana

Distrito	N° de Empresas Textiles	Porcentaje % de Concentración
La Victoria	4,584	27%
San Juan de Lurigancho	2,592	15%
Lima	1,020	6%
Ate	943	5%
San Martín de Porres	910	5%
Comas	703	4%
Los Olivos	603	4%
Santiago de Surco	480	3%
Santa Anita	438	2%
Villa El Salvador	410	2%
El Agustino	348	2%
San Juan de Miraflores	346	2%
Carabaylo	315	2%
Puente Piedra	298	2%
Miraflores	261	2%
Otros distritos	2,976	17%
Total	17,227	100%

Fuente: Autoría propia

En la tabla 1, se puede apreciar la relación de los diferentes distritos de Lima Metropolitana en donde se realiza la labor textil, el número de empresas textiles en cada distrito, y el porcentaje de concentración que representa cada cifra. Existe un total de 17,227 empresas textiles en todo Lima Metropolitana, del cual se estima que La Victoria cuenta con 4,584 empresas textiles, lo cual representa un 27% de concentración; San Juan de Lurigancho, con 2,592 empresas textiles y un 15% de concentración; Lima, con 1,020 empresas textiles y un 6% de concentración; Ate y San Martín de Porres, con 943 y 910 empresas textiles respectivamente, las cuales representan un 5% de concentración en ambos;

Comas y Los Olivos, con 703 y 603 empresas textiles respectivamente, las cuales representan un 4% de concentración; Santiago de Surco, con 480 empresas textiles y un 3% de concentración; Santa Anita, Villa El Salvador, El Agustino, San Juan de Miraflores, Carabaylo y Puente Piedra; con 438, 410, 348, 346, 315, 298 y 261 empresas textiles respectivamente, las cuales representan una concentración del 2%. Finalmente, otros distritos cuentan con aproximadamente 2,976 empresas textiles, las cuales representan una concentración del 17%.

Tabla 2

Mayor concentración de empresas textiles en Lima Metropolitana

Distrito	N° de Empresas Textiles	Porcentaje % de Concentración
Total a nivel Lima	17,227	
La Victoria	4,584	27%
San Juan de Lurigancho	2,592	15%
Lima	1,020	6%
Ate	943	5%
Total	9,139	53%

Fuente: Autoría propia

En la tabla 2 se muestra la relación de los distritos de Lima Metropolitana con la mayor concentración de empresas textiles, la cual representa los porcentajes más elevados. Se estima que La Victoria cuenta con 4,584 empresas textiles, las cuales representan un 27% de concentración; San Juan de Lurigancho, con 2,592 empresas textiles, las cuales representan un 15% de concentración; Lima, con 1,020 empresas textiles, las cuales representan un 6% de concentración; y Ate, con 943 empresas textiles, las cuales representan un 5% de concentración. Entre esos 4 distritos, se cuenta con un total de 9,139 empresas textiles, el cual representa el 53% de toda la concentración en el mercado. La presente investigación se centra en las empresas textiles ubicadas en La Victoria, ya que tiene el porcentaje más elevado de concentración en el mercado de todos los

distritos mencionados, lo cual significa que es el distrito más concurrente en cuanto al sector textil.

De todas las empresas textiles de La Victoria, se va a realizar un enfoque en la empresa Confecciones Lancaster SA. Esta es una empresa grande, ya que cuenta con una población mayor a 200 trabajadores; y se dedica a la confección y exportación de prendas de vestir como medias, calcetines, prendas interiores, prendas de algodón, entre otros. Además, cuenta con otras fábricas vecinas que también se dedican al mismo rubro. Dicha empresa se esfuerza cada día más para crecer en su competitividad, confeccionando prendas de vestir de buena calidad; sin embargo, se encontró limitaciones que ocasionaron un decrecimiento muy fuerte en la producción, ventas y exportaciones textiles; las cuales fueron la crisis de la pandemia y la reducción del personal al 50% del total de trabajadores con los que antes se contaba en dicha empresa, debido a que el Estado lo ha establecido como nueva ley a la cual los trabajadores se tuvieron que adecuar. También se ha podido observar que el gerente comercial, el gerente de ventas y el jefe de producción estuvieron laborando de manera presencial; pero únicamente en los horarios establecidos a la semana. Adicionalmente a ello, el área de recursos humanos ha paralizado en sus actividades como consecuencia de la pandemia, tal como se vuelve a reiterar. En resumen, al ser muy escasas las exportaciones textiles, no existe una adecuada gestión en la empresa en estudio.

Ante lo descrito en dicha investigación, se plantea el siguiente problema: ¿De qué manera la exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021?

Siendo la justificación práctica; la necesidad de identificar y analizar los montos correspondientes a los valores, precios y volúmenes de las exportaciones textiles; así como sus incrementos y disminuciones porcentuales en los últimos años, y cómo es que todo ello repercute en la mejora de la gestión en las empresas comercializadoras de prendas de vestir. Se debe tener en cuenta que el incremento de la mano de obra y de la producción, repercuten significativamente en el aumento constante de las exportaciones textiles. Como justificación teórica, se debe tener en cuenta que se ha presenciado la realidad de nuestro país en un sector que viene absorbiendo cada vez más trabajadores. Por lo tanto, es un tema

de interés público y va dirigido hacia las personas que quieran formar parte de las grandes empresas, especialmente de aquellas que se dedican a la confección y exportación de productos textiles. En cuanto a la justificación metodológica, esta investigación fue importante porque nos permitió conocer a las grandes empresas de Lima Metropolitana que se dedican a la comercialización de prendas de vestir; específicamente el comportamiento de los trabajadores que conforman la empresa Lancaster SA. De igual manera, dicho estudio nos dio a conocer la gestión de la industria textil, la cual aumenta el nivel de producción y de ventas; y, por ende, el nivel de exportaciones textiles.

A partir de ello, se estableció el objetivo general de la investigación el cual fue: Determinar de qué manera la exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el Distrito de La Victoria – Lima 2021; y como objetivos específicos: Establecer de qué manera la producción textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021; Determinar de qué manera los medios de transporte ayudan a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021 y Establecer de qué manera la oferta y demanda exportable ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

Siendo la hipótesis general: La exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021. Y como hipótesis específicas: La producción textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021; Los medios de transporte ayudan a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021; y la oferta y demanda exportable ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

II. MARCO TEÓRICO

Entre los antecedentes internacionales tenemos a Paredes (2018), quien en su estudio tuvo como objetivo determinar la sinergia existente entre la gestión de producción y el crecimiento económico de los establecimientos de producción textil. Obteniéndose como resultado que, las variables gestión de producción y crecimiento económico están correlacionadas entre sí; ya que se aplicó una encuesta, se procesó la data utilizando el sistema SPSS y el tratamiento de los datos se efectuó aplicando el análisis de correlación de Pearson; asumiendo un nivel de significación de 0.05 para determinar el nivel de asociación entre las variables consideradas. Concluyendo que, la gestión de producción y el crecimiento económico están en sinergia y son un punto clave para la producción textil en las empresas. Esta investigación es importante porque se plantea una conjetura donde se aborda la problemática de manera objetiva y se establece la necesidad de diseñar y aplicar estrategias de fortalecimiento para los procesos de gestión productiva, de tal manera que el crecimiento económico sea más efectivo en todas sus esferas. Entre los antecedentes nacionales tenemos a Muñoz (2018), quien en su estudio tuvo como objetivo determinar cómo se relaciona la competitividad productiva y la cultura organizacional en las pymes de Gamarra. Obteniéndose como resultado una tendencia creciente, en que predomina el nivel de débil a moderado en la competitividad productiva, así como el nivel de malo a regular en la cultura organizacional; según como lo manifestaron los trabajadores. Concluyendo que, existe una relación significativa entre la competitividad productiva y la cultura organizacional en las pymes textiles de Gamarra. Esta investigación es importante porque nos permite apreciar que la producción y la competencia enriquecen la exportación textil; y por ende, la gestión en las pymes textiles de Gamarra. Munive (2017), quien en su estudio presentó como objetivo establecer de qué manera el comercio electrónico se relaciona con las exportaciones y la gestión de las empresas del sector textil en Lima. Indicándose como resultado que, un 46% de las empresas encuestadas en Lima se benefició de la tecnología a través del comercio electrónico para las exportaciones textiles, todo ello gracias a que aplicaron correctamente el instrumento. Llegando a concluir que, el comercio electrónico tiene una relación significativa con las

exportaciones y la gestión de las empresas del sector textil en Lima, dado que la tecnología permite una mejor gestión en las empresas exportadoras de dicho sector. Esta investigación es relevante ya que nos permite conocer la importancia que tiene la tecnología productiva sobre las exportaciones textiles, así como nos proporciona visibilidad acerca del comercio electrónico; el cual guarda relación con las tecnologías digitales, las cuales son indispensables para fomentar las exportaciones textiles y la mejora en la gestión de dichas empresas. Gómez (2019), quien en su estudio estableció como objetivo determinar la relación entre los procesos de exportación de confecciones textiles y la gestión de la cadena de suministros en las pymes de Gamarra. Obteniéndose como resultado inferencial un valor de Spearman de $r=0.703$, el cual indica un nivel significativo. Concluyendo que; existe una relación positiva, alta y significativa entre los procesos de exportación textil y la gestión de la cadena de suministros en las pymes de Gamarra. Esta investigación es importante, ya que nos permite apreciar que todo proceso de exportación textil se relaciona con la producción textil, la cual permite una mejor gestión en las pymes de Gamarra. Mendoza y Sánchez (2017), quienes en su estudio presentaron como objetivo determinar de qué manera el sistema de costeo ABC influye en la gestión de las pequeñas y medianas empresas textiles comercializadoras de productos de merchandising, Lima – 2017. Indicándose como resultado un coeficiente de alfa de Cronbach de $\alpha=0.925$, el cual representa una fiabilidad general de las variables; por ende, según los autores mencionados, es realmente aceptado para su investigación. Además; según los resultados del SPSS, se obtuvo un valor de Pearson de $r=0.718$, con un Sig. Asintótica de $p=0.027$ ($p<0.05$); por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Llegando a concluir que, el sistema de costeo ABC influye en la gestión de las pequeñas y medianas empresas textiles comercializadoras de productos de merchandising en Lima – 2017. Esta investigación es relevante porque toda producción en una empresa genera costos, los cuales deberán ser moderados; y además, se debe emplear un sistema adecuado para determinar dichos costos y así poder mejorar la gestión empresarial. Rivas y Zamora (2019), quienes en su estudio presentaron como objetivo proponer un plan de mejora para optimizar la gestión del proceso de transporte en la empresa inversiones Zamcar S.A.C. Obteniéndose como

resultado una reducción del 19.8% en cuanto a gastos por mantenimiento, un 15% de reducción en cuanto a consumo de combustible y otro 15% de reducción en paradas inesperadas por fallas mecánicas; así como un coeficiente de normalidad mayor a 0.05 ($p > 0.05$), el cual representa una distribución normal; además se obtuvo un coeficiente lateral menor a 0.05 ($p < 0.05$, $p = 0.000$) al contrastar las hipótesis, por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Concluyendo que, los medios de transporte ayudan en cierto modo a la mejora en la gestión de las pymes a través de las reducciones mencionadas. Esta investigación es importante porque se debe contar con la disponibilidad y el contrato adecuado de los medios de transporte para así incrementar las exportaciones textiles; y por ende, propiciar una mejor gestión empresarial. Macha (2018), quien en su estudio presentó como objetivo determinar de qué manera las barreras funcionales que enfrentan las pymes del sector textil – confecciones influyen en la oferta exportable. Indicándose como resultado que; el 50% de las pymes percibe a la oferta exportable en un nivel elevado, ya que cuenta con pocas limitaciones, lo cual les permite superar las barreras funcionales y obtener mejores resultados en su oferta exportable; mientras que otro 50% la percibe en un nivel escaso; debido a que las deficiencias en las áreas de recursos humanos, producción y finanzas generan limitaciones para dichas pymes exportadoras; las cuales les impide afrontar las barreras funcionales que afectan a la oferta exportable. Además, se obtuvo un coeficiente de Spearman que analiza la correlación y el nivel de significancia entre las dos variables. Llegando a concluir que, las barreras funcionales que enfrentan las pymes exportadoras del sector textil y de confecciones, influyen negativamente en la oferta exportable; por el contrario, la eliminación de dichas barreras influye de manera positiva en dicha dimensión. Esta investigación es importante porque nos permite evaluar como una barrera funcional es generada por ciertas limitaciones laborales en las áreas de algunas pymes textiles y representa una gestión pobre y deficiente en sus recursos tanto humanos como materiales, la cual produce una fuerte caída en la oferta exportable del rubro textil. Por el contrario, en otras pymes textiles aumenta la oferta exportable, ya que estas logran superar las barreras funcionales en cuanto a sus actividades económicas y comerciales; lo cual representa una gestión eficiente en dichas pymes.

En relación a las bases teóricas sobre las exportaciones textiles, Ayala (2018) sostiene que la exportación es la venta de bienes o servicios producidos al resto del mundo y una opción que se brinda a las empresas para generar ingresos (...) (Kerin, Hartley y Rudelius; 2014). La SUNAT (2020) establece que las exportaciones no se encuentran afectas al pago de tributos; lo cual facilita la salida de mercancías al exterior, para mejorar nuestra competitividad y oferta exportable frente a otros países. En consecuencia, dichos pagos están únicamente relacionados al traslado de dichas mercancías que se están exportando; las cuales están sujetas a las tarifas definidas por la empresa que brinda el servicio de transporte internacional, agenciamiento, traslado interno, entre otros. De esta manera, existen dos beneficios tributarios a los cuales se pueden acoger las empresas exportadoras que son: (a) La devolución del IGV; (b) El drawback.

La devolución del IGV es un régimen tributario que la SUNAT tiene previsto con los contribuyentes exportadores, tomando en cuenta los impuestos que estos pagan al elaborar un producto que se desea exportar. Para proceder con la devolución de dicho impuesto; se estableció dos límites, uno equivalente al 18% del valor de las exportaciones y otro equivalente al 18% del valor de las compras que dieron origen a esas exportaciones; de los cuales el monto menor será el que SUNAT considere factible para realizar la operación. Para que dicha devolución sea efectiva, los comprobantes de pago deben estar consignados en los registros de venta y de compra de la empresa, para ser declarados en el periodo tributario que se esté solicitando. El drawback es el régimen aduanero que permite la devolución de aranceles pagados por la importación de materias primas y de productos en proceso, los cuales están involucrados en la producción de bienes exportados. El monto de dicha devolución arancelaria es la suma que resulte de aplicar el 5% del valor FOB de exportación, sin considerar las comisiones ni cualquier otro gasto deducible. Existe una clasificación muy conocida sobre las exportaciones, la cual se divide en dos tipos: Las exportaciones tradicionales: son aquellas exportaciones de productos que se realizan con mayor frecuencia y poseen un escaso valor agregado y las exportaciones no tradicionales: son aquellas exportaciones de productos que no se llevan a cabo con mucha frecuencia y poseen un mayor valor agregado por sus materias primas.

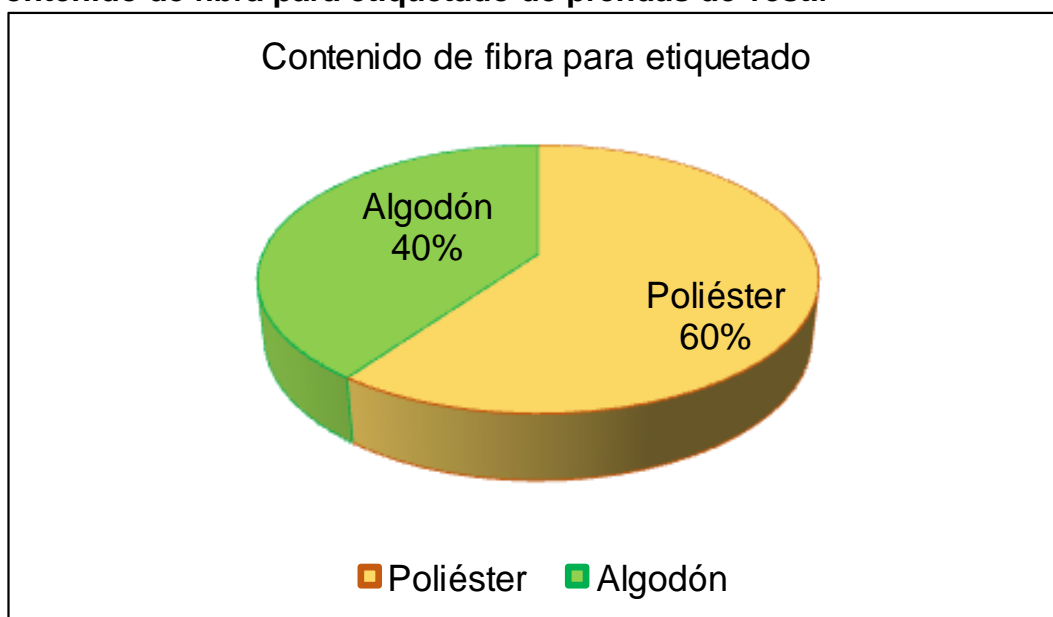
De acuerdo con Vásquez (2020), quien estableció la modificatoria de La Ley del Régimen Laboral Agrario N° 27360 desde el año pasado; las exportaciones no tradicionales representan el 29% de las exportaciones totales e incluyen las siguientes actividades: Química, textil, pesquera, artesanal, metal – mecánica, sidero – metalúrgica, minería no metálica, maderas y papeles, pieles y cueros, otras (más joyerías).

En concordancia con la modificatoria de dicha ley en mención, la exportación textil es considerada un tipo muy particular de exportación no tradicional a la cual nos vamos a enfocar. Raffino (2020) afirma que la exportación textil es aquella actividad económica que forma parte de la industria manufacturera; la cual se dedica a la fabricación de productos textiles tales como fibras, tejidos, telas, hilados, prendas de vestir e incluso calzados; y su labor se desarrolla en fábricas textiles o máquinas. Por ende, es la venta de dichos productos textiles fabricados en un país al resto del mundo para la generación de mayores ingresos, lo cual es de vital importancia para la industria textil. De acuerdo con lo dispuesto por PROMPERÚ (2019), existe una guía de requisitos y regulaciones no arancelarias para la exportación de productos textiles, principalmente de prendas de vestir. Una prenda de vestir se define como cualquier pieza destinada a ponerse sobre el cuerpo; y que cumple el objetivo de cubrir, proteger o proporcionar comodidad al usuario. Dicha guía cubre las siguientes prendas de vestir: (a) Abrigos, medias, calcetines, prendas interiores, chaquetas, vestidos, pantalones, entre otras prendas de alpaca; (b) Camisas, camisetas, chompas, polos, pantalones, camisones, pijamas y otras prendas hechas de algodón y de otros materiales; (c) Confecciones para bebés (medias, calcetines, ropa interior, etc.); (d) Pantalones de marca Denim; (e) Polos box para mujer; (f) Ropa de cama;

Los mercados que abarcan para la procedencia de la exportación textil definitiva, de acuerdo a la guía de requisitos y regulaciones no arancelarias y a cada continente son: Norteamérica: Estados Unidos, Canadá; europa: Unión Europea, España, Alemania, Reino Unido, Francia, Suiza, Países Bajos; Sudamérica: Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Argentina; Oceanía: Australia; Asia: China, Japón, Corea del Sur.

Esta investigación se va a centralizar específicamente en la guía de requisitos y regulaciones no arancelarias respecto a las exportaciones de prendas de vestir hacia los Estados Unidos. Dicha guía y regulaciones tratan acerca de todos los requerimientos necesarios en cuanto al contenido de fibra o composición (dado en porcentajes %), planchado, secado, limpieza, decorativos, etiquetado, forrado, etc. de las prendas de vestir para su posterior exportación hacia los Estados Unidos. Algunos de estos requerimientos resaltantes son los siguientes: El gobierno de EE.UU. y algunos estados americanos requieren un etiquetado con toda la información de interés para el comprador o consumidor. La mayoría de prendas enviadas a EE.UU. son etiquetadas con el país de origen, contenido de fibra, identidad del productor o distribuidor e instrucciones de cuidado. Vale decir que, cada artículo de un país ajeno a los Estados Unidos debe ser marcado con dichos elementos mencionados; en cumplimiento con la Ley de Etiquetado de Productos de Lana y la Ley de Identificación de Productos de Fibra Textil, todas las prendas importadas en Lima Metropolitana y vendidas en los Estados Unidos deben tener un etiquetado claro con respecto a su contenido de fibra. Dicha ley rige tanto para las fibras sintéticas (poliéster, nylon, modal, etc.) como para las fibras naturales (algodón, seda, etc.); para todas las fibras, los porcentajes de sus contenidos deben enumerarse en orden descendente; es decir se debe colocar primero los porcentajes más altos, tal como se aprecia en las siguientes figuras sobre la composición de prendas de vestir por fibras sintéticas o naturales tanto para etiquetado como para forrado:

Contenido de fibra para etiquetado de prendas de vestir

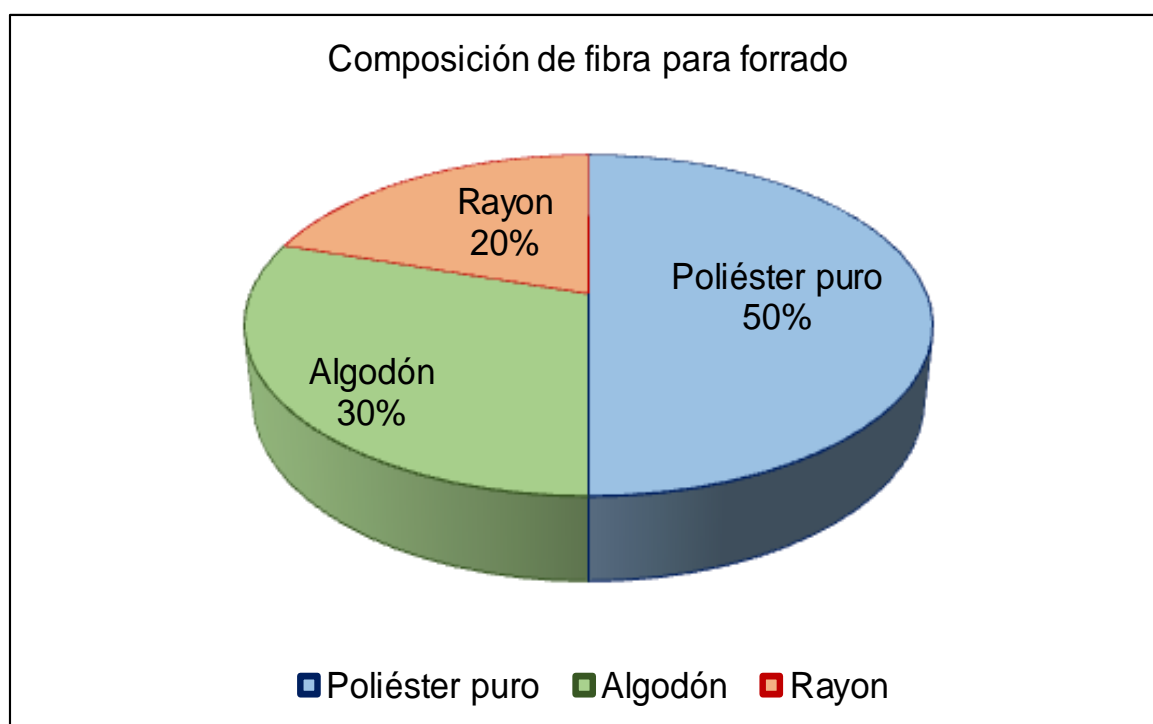


Fuente: Autoría Propia

Figura 1. Contenido de fibra para etiquetado

En la figura 1 se observa que; para el sector textil, toda prenda de vestir que se desea confeccionar y etiquetar para su posterior exportación, debe contener un 60% de fibra de algodón y un 40% de fibra de poliéster.

Composición de fibra para forrado de prendas de vestir



Fuente: Autoría Propia

Figura 2. Composición de fibra para forrado

En la figura 2 se observa que; para el sector textil, toda prenda de vestir que se desea confeccionar y realizar su respectivo forrado para su posterior exportación, debe estar compuesta de la siguiente manera: por un 50% de fibra de poliéster puro, un 30% de fibra de algodón y un 20% de fibra de rayón.

- En EE.UU., todo producto textil destinado para su uso como prenda de vestir, debe cumplir con la norma 16 CFR 1610 – Requisitos de rendimiento de combustión de ropa textil. Dicha norma contempla las pruebas de inflamabilidad de las prendas de vestir; es decir, si dichas prendas de vestir son resistentes o no al fuego, lo cual depende mucho del tipo de material con el que se confeccionan las prendas y del grado de superficie de los tejidos, telas o fibras textiles.

De acuerdo con dichos requerimientos, las prendas que no se encuentren etiquetadas ni forradas no pueden ser distribuidas en los Estados Unidos ni importadas en ningún otro país de destino. Muchos estados independientes han establecido sus propios requerimientos, así como también ciertas restricciones

para autorizar o prohibir la exportación de productos textiles hacia dichos estados. Algunos de ellos son: Washington (metales pesados en niños para todos los productos textiles), Minnesota (productos de acabado que se usan en las telas), California (prendas diversas para niños y adultos), Connecticut (adquisición de telas, tejidos y tapicería de alta resistencia para la confección de ropas de cama, cortina, etc. para adolescentes menores de 16 años) e Illinois.

Las instituciones que regulan las exportaciones textiles hacia los Estados Unidos son las siguientes:

- ✓ FTC (Comisión Federal de Comercio)
- ✓ CITA (Comité de Implementación de Acuerdos Textiles)
- ✓ CPSC (Comisión de Seguridad de Productos de Consumo)
- ✓ CBP (Aduanas y Protección Fronteriza)
- ✓ MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo)
- ✓ CALIFORNIA (Instituto de California)
- ✓ AAFA (Asociación Americana de Ropa y Calzado)
- ✓ IABFLO (Asociación de Funcionarios de La Ley de Ropa de Cama y Muebles)

Valdez (2019) afirma que los factores condicionantes del sector textil son los elementos relevantes que tienen influencia en dicho sector (Torres, 2018). Según Nolasco (2018); los factores más importantes de la exportación textil son la producción, la calidad, el capital humano, la tecnología (...). La exportación textil es un factor importante para la gestión empresarial e implica mejorar la utilización de nuestros recursos textiles (...). Mediante la exportación textil se puede incrementar las ventas, mejorar la producción, reducir costos, obtener mayores utilidades y productos de mejor calidad; adaptándolos a las necesidades del mercado a través de la tecnología, métodos de producción más modernos y leyes más actualizadas sobre exportación. Al incrementar el volumen de exportación textil, crece la demanda de los productos textiles fabricados (...). La exportación textil también implica el ingreso de divisas, el cual garantiza el pago de aranceles por los productos textiles importados; los cuales han sido elaborados a partir de los insumos, equipos y tecnología necesarios para fomentar una adecuada gestión empresarial a través del incremento continuo del volumen de exportación

textil. La exportación textil a su vez; es una fuente relevante de conocimientos sobre nuevos mercados, competidores y deseos de clientes; que pueden incluirse en el proceso de innovación y utilizarse para la competitividad. En efecto, existe evidencia de que la exportación textil es una forma de innovar la industria textil en el mundo y de mejorar la gestión de las empresas textiles, a través de la competencia con el mercado internacional y un ordenamiento adecuado en las finanzas. La exportación textil posee las siguientes dimensiones resaltantes: producción textil, medios de transporte y oferta y demanda exportable. Vilcarromero (2017) afirma que la producción es la creación de bienes o servicios que se van a transformar a través del insumo para obtener el producto final. Por ende, la producción textil es la fabricación de productos textiles que sufren una transformación a través de hilados, tejidos, telas, fibras, entre otras materias primas para su confección final. Asimismo, según Adrián (2020); los elementos más importantes que toda empresa necesita para la producción del bien o servicio son la mano de obra, la materia prima, la maquinaria, el capital, etc. Toda empresa al producir genera costos, los cuales conducen a tomar decisiones gerenciales que están sujetas a dichos costos y al precio de venta del bien o servicio; ya que si éstos se incrementan, disminuye la rentabilidad y viceversa (...). Los costos de producción textil son aquellos valores monetarios que representan todos los gastos asumidos por la empresa textil y que se utilizan para confeccionar accesorios textiles; tales como los recursos humanos, maquinarias; demás materiales de confección como hilados, tejidos, telas, fibras, etc. De acuerdo con lo sostenido por Candia, Maderni y Varela (2016); para el proceso productivo se establece la norma ISO 9001 que contempla todo lo referente a la gestión de la calidad y sus principios los cuales son: enfoque al cliente, liderazgo, compromiso laboral, enfoque a los procesos, mejora, toma de decisiones asertivas y gestión de relaciones; es decir, dicha norma está establecida de tal manera que los productos textiles fabricados presenten una buena calidad antes de exportarlos; para ello, la empresa debe poner en práctica dichos principios mencionados. La producción textil a su vez, cuenta con los siguientes indicadores que son la cadena productiva y la tecnología. Antúñez y Ferrer (2016) sostienen que la cadena productiva es un conjunto estructurado de fases de producción que se llevan a cabo en un mismo mercado (...). También se puede definir como el

conjunto de personas que laboran, participan e interactúan en la empresa con la finalidad de lograr una mayor competitividad; y abarca desde el personal primario hasta el consumidor final (Rodríguez, 2007). Según lo expuesto por Chaverra, Morante, Mosquera y Rada (2011); la tecnología se define como el conjunto de procedimientos que permiten la producción en una empresa. Asimismo, Rimari (2018) sostiene que la tecnología es un mecanismo que permite a una empresa ser más eficiente en sus operaciones y obtener una mayor ventaja competitiva frente al mercado, bajo la toma de decisiones asertivas. Existen muchas formas de tecnología, pero la principal de todas es el comercio electrónico, el cual fomenta la mejora en la gestión empresarial. Los medios de transporte permiten el traslado de mercancías de un lugar hacia otro a través de un adecuado sistema y de la tecnología en la empresa, manteniendo un equilibrio razonable entre la oferta y demanda respecto a dicha mercancía que se desea transportar. Las funciones del transporte establecen espacios controlados y reglas viales que nos ayudan a evitar accidentes de cualquier magnitud (Ruíz, 2017). Se tiene como indicadores el transporte marítimo y aéreo. El transporte marítimo es aquel medio de transporte donde las mercancías se trasladan a través de embarcaciones. En otras palabras, consiste en contratar buques para transportar grandes volúmenes de mercancías. El propietario de la embarcación necesita determinar un contrato con un consignatario responsable de la gestión marítima. Se denomina consignatario a aquella persona o empresa que está comprometida en prestar el servicio marítimo trasladando las mercancías; por ende, los intereses de ambas partes del contrato deben estar equilibrados (Maubert, 2013). Existen dos modalidades de contrato marítimo que son el fletamento por tiempo y por viaje. El primero consiste en contratar la embarcación por un tiempo definido, mientras que el segundo consiste en contratar la embarcación por viajes concretos; en ambos casos, el transportista asume la responsabilidad en la carga y descarga del viaje. La guía de embarque es un documento que presenta las condiciones necesarias para la prestación del servicio de transporte marítimo y los datos que debe contener, los cuales son: nombres del propietario y del consignatario, puerto de carga y descarga, nombre de la embarcación; descripción, cantidad, marca, medida, peso y estado de la mercancía; valor del flete pagado en el puerto de destino, fecha de emisión, mención de la mercancía ubicada a bordo del buque,

número de documentos originales y copias. De acuerdo con Cabrera (2016), el transporte aéreo es utilizado en casi todos los sectores industriales y resulta idóneo para el traslado de mercancías de elevado valor, precio y volumen (...), pues permite las exportaciones de dichas mercancías de una manera más rápida a través de aeronaves. Sin embargo; presenta algunas desventajas como restricciones técnicas y de seguridad, mucha contaminación y costos elevados. Es importante que toda empresa exportadora conozca los elementos básicos de dicho medio de transporte, para realizar correctamente las operaciones y optimizar costos. Con respecto a las bases teóricas sobre oferta y demanda exportable; la oferta es la cantidad del bien o servicio que el vendedor está dispuesto a ofrecer a un determinado precio en el mercado, y la demanda es la cantidad de dicho bien o servicio que el comprador desea adquirir a un precio establecido en el mercado. Al establecerse una relación entre oferta y demanda, se pueden fijar los precios de dichos bienes o servicios producidos en el mercado (Orozco, 2015). El análisis de la oferta consiste en evaluar la cantidad y el precio del bien o servicio para ser dispuesto al mercado (...) (Vásquez y Carrión, 2019). Ahora bien; la oferta exportable representa el bien o servicio que es ofrecido en el mercado a un determinado precio, para luego exportarlo (Daniels, Radebaugh y Sullivan; 2016). Asimismo, Roza (2014) sostiene que la oferta exportable es el conjunto de productos o servicios que se encuentran en condiciones de exportación dentro de un país al ser elaborados en mayor cantidad y ofrecidos en el mercado; y que son capaces de cubrir la demanda nacional e internacional de forma estable y continua (...). El FOGEM (Fondo de Garantía Empresarial) es el organismo que garantiza los créditos que las entidades del Sistema Financiero Nacional otorgan a las micro, pequeñas y medianas empresas; y cuyo reglamento fue aprobado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). La oferta y demanda exportable cuenta con los siguientes indicadores: valor, precio y volumen de exportación. Según Rimari (2018), el valor de exportación es el monto que será aplicado en relación a la exportación definida, bajo el cumplimiento de condiciones óptimas establecidas por los países importadores como Estados Unidos y otros países de destino. El precio de exportación es el valor que realmente se ha pagado por el producto fabricado que se desea exportar (MINCETUR, 2016). De acuerdo con la mayoría de las empresas exportadoras;

para fijar el precio de exportación, se debe realizar un estudio de mercado y determinar los costos de producción (Maubert, 2013). En tal sentido, el método pricing se emplea para fijar los precios de exportación de acuerdo al mercado y a su competencia. El volumen de exportación es el valor de la exportación que está expresado por medio de una medida física (BCRP, 2016). En las siguientes tablas se aprecia la evolución de las exportaciones textiles, la cual está relacionada al volumen FOB; así como a sus variaciones porcentuales en los últimos años 2019 – 2020 de enero a diciembre, y se enfoca en el rubro de confección de prendas de vestir. Dicha información es sustentada por la SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria) y la INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática):

Evolución de las exportaciones textiles en enero 2019 – 2020

Tabla 3

Principales productos textiles exportados: enero 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)
	Ene. 19	Ene. 20	Ene.19 - Ene.20
Textil			
Polos de algodón	26.8	26.2	-2.3
Camisas de punto de algodón	16.3	10.7	-34.4
Polos y camisetas de punto de otro material textil	4.3	3.6	-17.2
Suéter de algodón	3.2	3.3	1.5
Tejidos de punto de algodón teñido	2.4	2.8	17.6
Camisas de fibra acrílica	2.8	2.8	1.2
Total	55.8	49.4	

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 3, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil del mes de enero 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles de prendas de vestir ha disminuido de \$.55.8 a \$.49.4 millones en valores reales del

2007 como año de referencia; además, se obtuvo incrementos del 1.5%, 17.6% y 1.2%; así como decrecimientos del 2.3%, 34.4% y 17.2% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el mes de enero 2019 – 2020. Las variaciones positivas indican resultados favorables, mientras que las variaciones negativas representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en febrero 2019 – 2020

Tabla 4

Principales productos textiles exportados: febrero 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Feb.19	Feb.20	Feb.20 / Feb.19	Ene - Feb.20 / Ene - Feb.19
Textil				
Polos de algodón	28.5	26.5	-7.0	-4.7
Camisas de punto de algodón	12.3	11.0	-10.1	-24.0
Polos y camisetas de punto de otro material textil	3.6	4.4	20.9	0.2
Mascarillas de protección	0	4.3	-	-
Camisas de fibra acrílica	1.1	3.6	25.3	64.9
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama	4.3	3.0	-31.2	-57.6
Total	49.8	52.8		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 4, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de febrero 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha incrementado considerablemente de \$.49.8 a \$.52.8 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; se obtuvo aumentos del 20.9% y 25.3% así como decrecimientos del 7%, 10.1% y 31.2% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el mes de febrero 2019 – 2020. Además se obtuvo aumentos del 0.2% y 64.9% así como disminuciones del 4.7%, 40.1%, 24% y 57.6% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el

periodo de enero a febrero del 2020. Las variaciones positivas indican resultados favorables, mientras que las variaciones negativas representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en marzo 2019 – 2020

Tabla 5

Principales productos textiles exportados: marzo 2020

Sector económico	(Millones de S/. de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Mar.19	Mar.20	Mar.20 / Mar.19	Ene - Mar.20 / Ene - Mar.19
Textil				
Polos de algodón	21.7	16.6	-23.5	-10.1
Camisas de punto de algodón	11.2	5.6	-50.0	-31.6
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama	4.7	2.4	-48.7	-54.9
Prendas de vestir de punto de algodón	3.2	2.4	-25.1	-14.6
Polos y camisetas de punto de otro material textil	2.6	2.0	-19.9	-4.7
Tejidos de punto de algodón, teñidos	2.8	1.8	-37.8	1.2
Total	46.2	30.8		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 5, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de marzo 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha disminuido de \$.46.2 a \$.30.8 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; se obtuvo decrecimientos del 23.5%, 50%, 48.7%, 25.1%, 19.9% y 37.8% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el mes de marzo 2019 – 2020. Además se obtuvo un incremento del 1.2% así como decrecimientos del 10.1%, 31.6%, 54.9%, 14.6% y 4.7% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el periodo de enero a marzo del 2020. Las variaciones positivas indican resultados favorables, mientras que las

variaciones negativas representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en abril 2019 – 2020

Tabla 6

Principales productos textiles exportados: abril 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Abr.19	Abr.20	Abr.20 / Abr.19	Ene - Abr.20 / Ene - Abr.19
Textil				
Polos de algodón	20.8	2.2	-89.6	-25.5
Camisas de punto de algodón	7.6	1.1	-86.0	-40.1
Redes para la pesca de material sintético o artificial	1.5	0.7	-54.8	-52.1
Tela sin tejer de filamento sintético	1.2	0.6	-48.3	-23.7
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama	4.6	0.5	-88.8	-59.9
Tela sin tejer de filamentos sintéticos o artificiales	0.3	0.4	33.5	37.3
Total	36.0	5.5		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 6, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de abril 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha decrecido fuertemente de \$.36 a \$.5.5 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; se obtuvo un aumento del 33.5% así como decrecimientos del 89.6%, 86%, 54.8%, 48.3% y 88.8% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el mes de abril 2019 – 2020. Además, se obtuvo un incremento del 37.3% así como decrecimientos del 25.5%, 40.1%, 52.1%, 23.7% y 59.9% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el periodo de enero a abril del 2020. Las variaciones positivas indican resultados favorables, mientras que las variaciones negativas representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en mayo 2019 – 2020

Tabla 7

Principales productos textiles exportados: mayo 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	May.19	May.20	May.20 / May.19	Ene - May.20 / Ene - May.19
Textil				
Hilados de fibra sintética	10.3	4.0	-60.9	-29.6
Polos de algodón	16.1	3.7	-76.8	-38.2
Camisas de punto de algodón	9.4	2.0	-78.4	-45.0
Camisas de fibra sintética	1.8	1.2	-36.5	8.4
Fibra acrílica cardada, peinada o transformada	1.7	0.8	-50.3	-33.8
Redes para la pesca de material sintético o artificial	1.4	0.7	-47.1	-50.6
Total	40.7	12.4		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 7, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de mayo 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha decrecido fuertemente de \$.40.7 a \$.12.4 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; se obtuvo decrecimientos del 41.4%, 63.3%, 8.2%, 55.3% y 10.2% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el mes de mayo 2019 – 2020. Además, se obtuvo un aumento del 8.4% así como disminuciones del 29.6%, 38.2%, 45%, 33.8% y 50.6% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el periodo de enero a mayo del 2020. Las variaciones positivas indican resultados favorables, mientras que las variaciones negativas representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en junio 2019 – 2020

Tabla 8

Principales productos textiles exportados: junio 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Jun.19	Jun.20	Jun.20 / Jun.19	Ene - Jun.20 / Ene - Jun.19
Textil				
Polos de algodón	25.1	14.7	-41.4	-35.6
Camisas de punto de algodón	11.8	4.3	-63.3	-48.8
Prendas de vestir de punto de algodón	1.7	2.6	53.1	-18.5
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama	2.1	1.9	-8.2	-58.0
Polos y camisetas de punto de otro material textil	4.1	1.8	-55.3	-47.5
Camisas de fibra sintética	2.0	1.8	-10.2	4.9
Total	46.8	27.1		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 8, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de junio 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha decrecido de \$.46.8 a \$.27.1 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; se obtuvo un incremento del 53.1%; así como también decrecimientos del 41.4%, 63.3%, 8.2%, 55.3% y 10.2% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el mes de junio 2019 – 2020. Además, se obtuvo un aumento del 4.9% así como disminuciones del 35.6%, 48.8%, 18.5%, 58% y 47.5% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el periodo de enero a junio del 2020. Las variaciones positivas indican resultados favorables, mientras que las variaciones negativas representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en julio 2019 – 2020

Tabla 9

Principales productos textiles exportados: julio 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Jul.19	Jul.20	Jul.20 / Jul.19	Ene - Jul.20 / Ene - Jul.19
Textil				
Polos de algodón	25.4	22.8	-10.4	-31.8
Camisas de punto de algodón	13.4	8.6	-35.8	-47.1
Camisas de fibra sintética	2.2	3.7	66.5	14.4
Camisones y pijamas de punto de algodón	2.2	3.3	45.7	-27.7
Polos y camisetas de punto de otro material textil	4.5	3.2	-28.4	-44.5
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama	1.6	2.1	29.3	-53.0
Total	49.3	43.7		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 9, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de julio 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha decrecido de \$.49.3 a \$.43.7 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; se obtuvo incrementos del 66.5%, 45.7% y 29.3%; así como también disminuciones del 10.4%, 35.8% y 28.4% en cuanto a la exportación de cada prenda en el mes de julio 2019 – 2020. Además, se obtuvo un aumento del 14.4% así como disminuciones del 31.8%, 47.1%, 27.7%, 44.5% y 53% en cuanto a la exportación de cada prenda en el periodo de enero a julio del 2020. Las variaciones positivas indican resultados favorables, mientras que las variaciones negativas representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en agosto 2019 – 2020

Tabla 10

Principales productos textiles exportados: agosto 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Ago.19	Ago.20	Ago.20 / Ago.19	Ene - Ago.20 / Ene - Ago.19
Textil				
Polos de algodón	18.9	15.8	-16.6	-30.1
Camisas de punto de algodón y puño de tejido acanalado	7.2	7.4	3.7	-42.5
Camisones y pijamas de punto de algodón	3.1	3.3	8.1	-19.3
Polos y camisetas de punto de otro material textil	3.5	3.0	-15.9	-41.2
Suéter de algodón	2.4	2.2	-11.1	-37.6
Hilados de lana o pelo fino para venta al por menor	1.7	2.1	24.2	-20.4
Total	36.8	33.8		

Fuen

te: SUNAT – INEI

En la tabla 10, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de agosto 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha decrecido de \$.36.8 a \$.33.8 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; se obtuvo incrementos del 3.7%, 8.1% y 24.2%; así como también decrecimientos del 16.6%, 15.9% y 11.1% en cuanto a la exportación de cada prenda en el mes de agosto 2019 – 2020. Además, se obtuvo disminuciones del 30.1%, 42.5%, 19.3%, 41.2%, 37.6% y 20.4% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el periodo de enero a agosto del 2020. En este caso, todas las variaciones son negativas y representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en septiembre 2019 – 2020

Tabla 11

Principales productos textiles exportados: septiembre 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Sep.19	Sep.20	Sep.20 / Sep.19	Ene - Sep.20 / Ene - Sep.19
Textil				
Polos de algodón	22.0	24.2	10.3	-23.9
Camisas de punto de algodón	5.7	8.3	45.2	-36.7
Suéter de algodón	2.0	4.7	130.2	-17.2
Polos y camisetas de otro material textil	4.0	4.4	11.3	-34.2
Hilado de lana para venta al por menor	1.5	2.4	66.4	-10.4
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama	1.9	2.3	21.7	-44.8
Total	37.1	46.3		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 11, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de septiembre 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha incrementado de \$.37.1 a \$.46.3 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; y se obtuvo incrementos del 10.3%, 45.2%, 130.2%, 11.3%, 66.4% y 21.7% en cuanto a la exportación de cada prenda en el mes de septiembre 2019 – 2020. Además, se obtuvo decrecimientos del 23.9%, 36.7%, 17.2%, 34.2%, 10.4% y 44.8% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el periodo de enero a septiembre del 2020. En este caso, todas las variaciones son negativas y representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en octubre 2019 – 2020

Tabla 12

Principales productos textiles exportados: octubre 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Oct.19	Oct.20	Oct.20 / Oct.19	Ene - Oct.20 / Ene - Oct.19
Textil				
Polos de algodón	20.7	18.7	-9.4	-22.2
Camisas de punto de algodón	7.7	6.3	-18.1	-35.2
Polos y camisetas de punto de otro material textil	3.7	3.6	-3.4	-30.5
Suéter de algodón	2.6	3.1	20.6	-16.3
Hilado de lana para venta al por menor	1.5	2.6	75.4	-1.3
Tejidos de punto de algodón, teñidos	3.8	2.6	-30.6	-36.4
Total	40.0	36.9		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 12, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de octubre 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha decrecido de \$.40 a \$.36.9 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; además, se obtuvo incrementos del 20.6% y 75.4%; así como también decrecimientos del 9.4%, 18.1%, 3.4% y 30.6% en cuanto a la exportación de cada prenda en el mes de octubre 2019 – 2020. Además, se obtuvo disminuciones del 22.2%, 35.2%, 30.5%, 16.3%, 1.3% y 36.4% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el periodo de enero a octubre del 2020. En este caso, todas las variaciones son negativas y representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en noviembre 2019 – 2020

Tabla 13

Principales productos textiles exportados: noviembre 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Nov.19	Nov.20	Nov.20 / Nov.19	Ene - Nov.20 / Ene - Nov.19
Textil				
Polos de algodón de tejido teñido de un solo color	22.6	19.3	-14.7	-21.5
Camisas de punto de algodón	7.7	5.2	-32.4	-34.9
Polos y camisetas de punto de otro material textil	2.7	3.5	33.8	-26.4
Tejidos de punto de algodón, teñidos	1.8	2.7	54.2	-30.4
Hilado de lana para venta al por menor	0.9	2.6	195.9	10.5
Hilado de lana o pelo fino para venta al por menor	1.1	2.5	132.0	0.5
Total	36.8	35.8		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 13, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación textil respecto al mes de noviembre 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones textiles ha decrecido de \$.36.8 a \$.35.8 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; además, se obtuvo incrementos del 33.8%, 54.2%, 195.9% y 132%; así como también disminuciones del 14.7% y 32.4%, en cuanto a la exportación de cada prenda en el mes de noviembre 2019 – 2020. Además, se obtuvo aumentos del 10.5% y 0.5% así como disminuciones del 21.5%, 34.9%, 26.4% y 30.4% en cuanto a la exportación de cada prenda, hilo o tejido en el periodo de enero a noviembre del 2020. Las variaciones positivas indican resultados favorables, mientras que las variaciones negativas,

representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

Evolución de las exportaciones textiles en diciembre 2019 – 2020

Tabla 14

Principales productos textiles exportados: diciembre 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Dic.19	Dic.20	Dic.20 / Dic.19	Ene - Dic.20 / Ene - Dic.19
Textil				
Los demás polos de algodón	11.7	16.9	45.1	-10.0
Polos de algodón teñido de un solo color	12.6	11.8	-5.9	-21.9
Polos y camisetas de punto de otro material textil	2.9	6.8	132.4	-16.6
Camisas de punto de algodón	2.6	4.6	75.8	8.5
Tejidos de punto de algodón, teñidos	1.7	3.8	118.5	-21.1
Camisas de punto de fibra sintética	2.7	3.1	15.2	0.3
Total	34.2	47.0		

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 14, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación de prendas de vestir confeccionadas de algodón respecto al mes de diciembre 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones de prendas de algodón ha incrementado de \$.34.2 a \$.47 millones en valores reales del 2007 como año de referencia; además, se obtuvo incrementos del 45.1%, 132.4%, 75.8%, 118.5% y 15.2% así como un decrecimiento del 5.9% en cuanto a la exportación de cada prenda de vestir en el mes de diciembre 2019 – 2020 respectivamente. Además, se obtuvo incrementos del 8.5% y 0.3%, así como disminuciones del 10%, 21.9%, 16.6% y 21.1% en cuanto a la exportación de cada prenda de vestir en el periodo de enero a diciembre del 2020. Las variaciones positivas indican resultados

favorables, mientras que las variaciones negativas, representan resultados perjudiciales en cuanto al volumen de exportación de prendas de vestir y demás productos textiles.

En relación a las bases teóricas sobre la gestión empresarial; Raffino (2020) sostiene que la gestión se refiere a la administración de los recursos de una empresa que busca alcanzar los objetivos propuestos por la misma. Romero, García, Casanueva y Andrade (2012) afirman que la empresa es una entidad conformada por todo el personal que labora y se dedica a producir bienes o servicios para generar utilidades y satisfacer las necesidades de los clientes, así como las expectativas del mercado; para ello cuentan con recursos humanos, económicos, materiales y financieros. Asimismo, dichos autores sostienen que una empresa grande es aquella que se caracteriza por manejar capitales y financiamientos grandes, además cuenta con más de 200 trabajadores. Pueden establecerse en asociaciones más grandes o en sucursales tal como se mencionó en la realidad problemática. Este tipo de empresas se pueden acoger al Régimen General (RG), lo cual implica los siguientes aspectos importantes (1 UIT – 2021 = S/. 4,400.00):

- Deben pagar los siguientes impuestos:
 - ✓ Impuesto a la Renta (IR) – Pagos a cuenta mensual (el que resulte mayor luego de aplicar un coeficiente o el 1.5% de los ingresos netos, de acuerdo a la Ley del Impuesto a la Renta)
 - ✓ Impuesto General a las Ventas (IGV) mensual (el cual incluye el Impuesto de Promoción Municipal IPM, lo cual representa en total el 18%).
- Deben presentar su declaración anual, con la cual se paga una regularización del impuesto equivalente al 29.5% sobre las utilidades.
- Generan rentas de tercera categoría y sus ingresos netos anuales deben ser mayores a 1700 UIT – S/. 7,480,000.00 (Unidades Impositivas Tributarias), no tienen límite en sus ingresos y se puede emitir todo tipo de comprobantes de pago.
- Están obligadas a llevar los siguientes libros y registros contables, los cuales dependen del volumen de ingresos anuales:

Límite de ingresos netos (IN)	Libros y registros contables obligados a llevar
-------------------------------	---

Tabla 15

Libros y registros contables que las grandes empresas están obligadas a llevar de acuerdo al volumen de ingresos anuales

IN ≤ 300 UIT	Registro de ventas Registro de compras Libro diario de formato simplificado
300 ≤ IN ≤ 500 UIT	Registro de ventas Registro de compras Libro diario Libro mayor
500 ≤ IN ≤ 1,700 UIT	Registro de ventas Registro de compras Libro diario Libro mayor Libro de inventarios y balances
IN ≥ 1,700 UIT	Registro de ventas Registro de compras Libro diario Libro mayor Libro de inventarios y balances Libro caja y bancos

Fuente: SUNAT

En la tabla 15, se aprecia que las grandes empresas llevan sus libros y registros contables obligatorios de acuerdo al volumen de sus ingresos anuales. Si los ingresos netos llegan hasta un máximo de 300 UIT (S/.1,320,000.00); dichas empresas solo llevarán registro de ventas, registro de compras y libro diario de formato simplificado; si están comprendidos entre 300 y 500 UIT (S/.1,320,000.00 – S/.2,200,000.00); solo llevarán registro de ventas, registro de compras, libro diario y libro mayor; si están comprendidos entre 500 y 1,700 UIT (S/.2,200,000.00 – S/.7,480,000.00); llevarán registro de ventas, registro de compras, libro diario, libro mayor y libro de inventario y balances; y si supera las 1,700 UIT (IN ≥ S/.7,480,000.00); llevarán una contabilidad completa que está conformada por: registro de ventas, registro de compras, libro diario, libro mayor, libro de inventario y balances, libro de caja y bancos.

La Ley promulgada por el Congreso de la República ha excluido a las grandes empresas de todo tipo de subsidios, exoneraciones, ampliaciones y

demás medidas de apoyo económico en pleno estado de emergencia. Por otro lado; según la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), la tasa de interés promedio en las grandes empresas ha disminuido de 6.46% – 2019 al 5.79% – 2020.

Delfín y Acosta (2016) sostienen que la gestión empresarial es el desarrollo administrativo que deben alcanzar las empresas para adaptarse fácilmente a los cambios generados por la competencia. Para que las empresas integren dicha gestión; es necesario que se pongan en práctica los siguientes pilares importantes: crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, capital humano e innovación. En el presente estudio, nos vamos a referir a la gestión de la empresa textil Confecciones Lancaster SA. Asimismo, Berghe (2016) sostiene que la gestión empresarial debe abarcar desde el gerente general hasta los trabajadores de la empresa, incluyendo a los clientes reales y potenciales. Además de ello, es importante que la gestión tome en cuenta el medio ambiente y la sociedad donde se van a llevar a cabo las actividades empresariales (...). La gestión empresarial debe poseer las siguientes dimensiones: planificación, organización, dirección y control. La planificación es aquella etapa clave de la gestión para lograr los objetivos en cualquier empresa (...) (Torres, 2015). Además, permite el trazo de metas establecidas por los miembros de la empresa que conducen al logro de los objetivos. Dicha planificación puede ser a corto, mediano o largo plazo. La planificación cuenta con los siguientes indicadores: la importancia y el proceso de planificación. La importancia de la planificación es la base de todo el proceso administrativo, ya que permite tomar precauciones ante cualquier problema que deban afrontar las empresas. El proceso de planificación es el conjunto de fases para planificar las actividades empresariales tales como el establecimiento de acciones, el desarrollo de premisas, las políticas internas y la definición de programas (Blandez, 2014). La organización consiste en designar a las personas responsables de cada área y en determinar una serie de actividades que deben realizar dichas personas designadas para alcanzar los objetivos de la empresa. Dicho de otro modo, la organización es la estructuración de responsabilidades que deben asignarse a los miembros de la empresa, los cuales deben contar con los recursos humanos y materiales necesarios (...) (Bermúdez, 2015). Asimismo, la organización cuenta con los siguientes indicadores:

estructura organizacional, división del trabajo y coordinación (Blandez, 2014). La estructura organizacional es aquella que permite el logro de un óptimo diseño organizacional; haciendo posible la integración de funciones, actividades e interacciones sociales dentro de la organización; teniendo en cuenta la influencia del entorno, para así garantizar la eficiencia y el logro de los objetivos (...) (Navarro, Cota y González; 2018). Luego; la división del trabajo permite segmentar las responsabilidades, dividir las actividades en tareas que se deben distribuir entre las personas aptas para ejecutarlas (...) y ahorrar tiempo y dinero (Fernández, 2017). Finalmente, Martínez (2016) sostiene que la coordinación es un proceso que busca integrar todas las actividades que se realizan en las áreas para el logro de los objetivos de la empresa (Martínez, 2016). La dirección es la etapa de la gestión donde se establece el rumbo de la empresa (...) (Burbano, 2017). Dentro de la dirección se aborda los indicadores comunicación, motivación y liderazgo. La comunicación es un proceso muy importante para los gerentes, ya que les permite desempeñar las funciones de gestión en la empresa. Ahora bien; la motivación es el proceso que consiste en impulsar a los colaboradores para que se sientan acogidos dentro de la empresa, y así realicen su labor con mucha dedicación en el menor tiempo posible, para cumplir las metas trazadas y lograr sus objetivos (...). Finalmente, el liderazgo es el proceso en el cual la empresa influye a sus colaboradores para que éstos realicen con entusiasmo y profesionalidad aquellas actividades que dicha empresa considera que son necesarias para el logro de los objetivos (Luna, 2014). Finalmente, el control es la última fase de la gestión empresarial que busca verificar que los planes se estén concretando y cuál es el grado de cumplimiento de los objetivos, para que se obtengan resultados adecuados. En efecto, consiste en evaluar de manera constante las acciones que se realizan en la dirección para evitar desviaciones. Además; el control es de suma importancia para que los gerentes, jefes y colaboradores puedan tomar decisiones asertivas que conduzcan al logro de los objetivos. En tal sentido, el control posee los siguientes indicadores: la inspección y la evaluación (Martínez, 2016). La inspección consiste en verificar que las acciones se estén realizando de acuerdo a las normas, en identificar y analizar las distintas situaciones que impiden el logro de los objetivos (Serrano, Señalín, Vega y Herrera; 2018). La evaluación se realiza a partir de las normas y objetivos; los

cuales permiten medir el desempeño organizacional y determinar qué tan eficiente se han desarrollado las actividades en la empresa para la oportuna corrección de las desviaciones (Martínez, 2016). Adicionalmente, el control interno consiste en la identificación de eventos adversos que deben ser mitigados o eliminados (...) de tal manera que se fomente el desempeño empresarial a través de mejores resultados financieros, operativos y competitivos (Guevara, Idárraga y Posada; 2017). La competitividad de una empresa se genera como resultado de la elaboración de nuevos productos y servicios hacia terceros (...); además es la capacidad que tiene dicha empresa para sobresalir en el mercado, para su progreso continuo a través del tiempo, para adecuarse rápidamente a los cambios y para que los clientes la prefieran. La competitividad puede cuantificarse a través del nivel de ventas, utilidades, rentabilidad y participación de mercados con respecto a las empresas (Fonseca, 2015). Una fuente importante del éxito y la gestión empresarial es la innovación (Grauel, Materia y Pascucci; 2015). La innovación es una forma de reinventar algo nuevo en satisfacción de los clientes (Solheim, 2017). Las empresas textiles innovadoras y con mejores resultados tienen mayores posibilidades de exportación textil. Asimismo, el desempeño exportador se define como una forma de medir los logros de los objetivos que tiene una empresa para las exportaciones (Zhang y Zhu, 2016). En conclusión, la gestión empresarial no podrá mejorar si el volumen de exportación textil es escaso y los costos son elevados.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación.

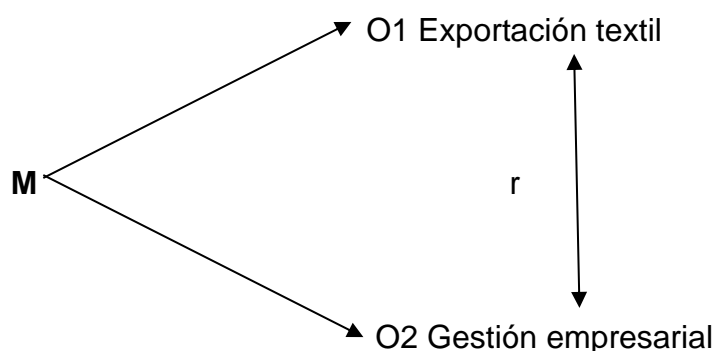
3.1.1. Tipo de investigación.

La investigación es de tipo básica. Según Baena (2017), la investigación es básica porque se trata de una ciencia que se desarrolla de manera abstracta y estudia un problema del cual se necesita buscar toda la información necesaria, para la generación de conocimientos referente a dicho problema planteado. Se debe conocer las leyes generales de los fenómenos estudiados, los cuales deben ser indagados para su posterior comprensión e interpretación.

3.1.2. Diseño de investigación.

La investigación es no experimental, descriptiva, correlacional y cuantitativa. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la investigación es no experimental porque se realiza sin manipular las variables, debido a que se observan situaciones ya existentes de las mismas. Arias (2012) sostiene que la investigación es descriptiva porque consiste en describir, analizar e interpretar correctamente las variables de estudio para la obtención de los resultados, sin que estos se distorsionen. Según Bernal (2010); la investigación es correlacional porque muestra una relación entre las variables de estudio, y también entre las dimensiones de la variable independiente y la variable dependiente. Finalmente; Baena (2017) sostiene que la investigación es cuantitativa porque los elementos de estudio se dan por categorías, se recolectan los datos durante todo el proceso y las hipótesis aceptables surgen durante la investigación de acuerdo a los resultados obtenidos. En la investigación cuantitativa, se va a analizar las variables de naturaleza cualitativa para convertirlas en cuantitativas a través del uso de herramientas estadísticas.

A continuación, se esquematiza el diseño de la investigación:



Donde:

M: Muestra de los 67 trabajadores de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021

O1: Observación de la variable exportación textil

O2: Observación de la variable gestión empresarial

r: Correlación entre las variables observadas

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Exportación textil

Definición conceptual

Raffino (2020) sostiene que la exportación textil es aquella actividad económica que forma parte de la industria manufacturera; la cual se dedica a la fabricación de productos textiles tales como fibras, tejidos, telas, hilados, prendas de vestir e incluso calzados; y su labor se desarrolla en fábricas textiles o máquinas. Por ende, es la venta de dichos productos textiles fabricados en un país al resto del mundo para la generación de mayores ingresos, lo cual es de vital importancia para la industria textil.

Definición operacional

La variable exportación textil es una variable de escala ordinal y politómica. Posee un instrumento compuesto por 12 ítems, el cual se descompone en 3 dimensiones: Producción textil, medios de transporte y oferta y demanda

exportable; las cuales fueron formuladas por la autora Rimari (2018). Dicha variable será medida a través de la escala de Likert del 1 al 5, donde: (1) es nunca, (2) casi nunca, (3) algunas veces, (4) casi siempre y (5) siempre.

Tabla 16

Operacionalización de la variable exportación textil

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala	Nivel y Rango
Exportación textil	Raffino (2020) afirma que la exportación textil es aquella actividad económica que forma parte de la industria manufacturera; la cual se dedica a la fabricación de productos textiles tales como fibras, tejidos, telas, hilados, prendas de vestir e incluso calzados; y su labor se desarrolla en fábricas textiles o máquinas. Por ende, es la venta de dichos productos textiles fabricados en un país al resto del mundo para la generación de mayores ingresos, lo cual es de vital importancia para la industria textil.	La variable exportación textil es una variable de escala ordinal y politómica. Posee un instrumento compuesto por 12 ítems, el cual se descompone en 3 dimensiones formuladas por la autora Rimari (2018): Producción textil, medios de transporte y oferta y demanda exportable. Dicha variable será medida a través de la escala de Likert del 1 al 5 donde: (1) es nunca, (2) casi nunca, (3) algunas veces, (4) casi siempre y (5) siempre.	Producción textil	Cadena productiva	1 – 4	Escala ordinal	Escasa (12 – 27)
				Tecnología			
			Medios de transporte	Marítimo	5 – 8	Casi nunca (2)	Moderada (28 – 43)
				Aéreo		Algunas veces (3)	
			Oferta y demanda exportable	Valor de exportación	9 – 12	Casi siempre (4)	Elevada (44 – 60)
				Precio de exportación		Siempre (5)	
				Volumen de exportación			

Fuente: Autoría propia

Variable 2: Gestión empresarial

Definición conceptual

Delfín y Acosta (2016) sostienen que la gestión empresarial es el desarrollo administrativo que deben alcanzar las empresas para poder adaptarse fácilmente a los cambios generados por la competencia. Para que las empresas integren una adecuada gestión; es necesario que se pongan en práctica por lo menos los siguientes pilares importantes: crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, capital humano (conocimientos) e innovación.

Definición operacional

La variable gestión empresarial es una variable de tipo categórica, de naturaleza cualitativa, de escala ordinal y politómica. Posee un instrumento compuesto por 10 ítems, el cual se descompone en 4 dimensiones: Planificación, organización, dirección y control; las cuales fueron formuladas por los autores Diego y Vargas (2019). Dicha variable será medida a través de la escala de Likert del 1 al 5, donde: (1) es nunca, (2) casi nunca, (3) algunas veces, (4) casi siempre y (5) siempre.

Tabla 17

Operacionalización de la variable gestión empresarial

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala	Nivel y Rango
Gestión empresarial	Delfín y Acosta (2016) sostienen que la gestión empresarial es el desarrollo administrativo que deben alcanzar las empresas para poder adaptarse fácilmente a los cambios generados por la competencia. Para que las empresas integren dicha gestión; es necesario que se pongan en práctica por lo menos los siguientes pilares importantes: crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, capital humano (conocimientos) e innovación.	La variable gestión empresarial es una variable de tipo categórica, de naturaleza cualitativa, de escala ordinal y politómica. Posee un instrumento compuesto por 10 ítems, el cual se descompone en 4 dimensiones formuladas por los autores Diego y Vargas (2019): Planificación, organización, dirección y control. Dicha variable será medida a través de la escala de Likert del 1 al 5 donde: (1) es nunca, (2) casi nunca, (3) de vez en cuando, (4) casi siempre y (5) siempre.	Planificación	Importancia	1 – 2	Escala ordinal	Mala (10 – 23)
				Proceso			
			Organización	Estructura organizacional	3 – 5	Nunca (1)	Regular (24 – 37)
				División de trabajo		Casi nunca (2)	
				Coordinación		Algunas veces (3)	
			Dirección	Comunicación	6 – 8	Casi siempre (4)	Buena (38 – 50)
				Motivación			
				Liderazgo		Siempre (5)	
			Control	Inspección	9 – 10		
				Evaluación			

Fuente: Autoría propia

3.3. Población y muestra.

3.3.1. Población.

Arias, Villasis y Miranda (2016) afirman que la población es el conjunto total de casos definidos, limitados y accesibles; del cual se realizará la elección de la muestra, y que además cumple con una serie de características similares, así como de criterios predeterminados. En la presente investigación, la población está conformada por 250 trabajadores de la empresa Confecciones Lancaster SA – La Victoria que se dedican a la comercialización de prendas de vestir.

3.3.2. Muestra.

Según Carrillo (2015), la muestra es una parte significativa de la población que se selecciona para el estudio de sus características. Para esta investigación, se aplicará la fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times (P \times Q)}{(N - 1) \times E^2 + Z^2 \times (P \times Q)}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

Z: Nivel de confianza

E: Margen de error

P: Probabilidad de éxito

Q: Probabilidad de fracaso

Los datos para obtener la muestra de la investigación son los siguientes:

n: x

N: 250

Z: 95% (0.95)

E: 5% (0.05)

P: 50% (0.5)

Q: 50% (0.5)

Aplicando la fórmula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times (P \times Q)}{(N - 1) \times E^2 + Z^2 \times (P \times Q)}$$

$$n = \frac{250 \times (0.95)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(250 - 1) \times (0.05)^2 + (0.95)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 67$$

Se calcula una muestra de 67 trabajadores de la empresa Lancaster SA que se dedican a la comercialización de prendas de vestir, los cuales serán encuestados.

3.3.3. Criterios de selección.

Criterios de inclusión

- Trabajadores que pertenecen a la empresa Lancaster SA
- Trabajadores de Lancaster SA que tengan un amplio dominio acerca del rubro de fabricación y/o exportación de prendas de vestir
- Trabajadores de Lancaster SA que actualmente se encuentren activos en dicho rubro
- Trabajadores de Lancaster SA que acepten participar en la investigación; luego de haber explicado de manera formal, verbal y breve acerca de los objetivos de dicho estudio de campo
- Trabajadores de Lancaster SA que llenen adecuadamente las encuestas al momento de participar en dicho estudio de campo

Criterios de exclusión

- Trabajadores que no forman parte de la empresa Lancaster SA

- Trabajadores de la empresa que hayan frenado en sus actividades por motivos de la pandemia
- Trabajadores de Lancaster SA que no tengan conocimiento acerca del rubro de confección y/o exportación de prendas de vestir
- Trabajadores de la empresa que no deseen participar en el presente estudio de campo
- Trabajadores de la empresa que no llenen adecuadamente las encuestas de la presente investigación

3.3.4. Unidad de análisis.

Para Silva (2011), la unidad de análisis se refiere a cada uno de los elementos de la muestra que van a ser estudiados, lo cual depende del problema planteado y de los objetivos formulados en la investigación. En el presente estudio, la unidad de análisis es un trabajador de la empresa Confecciones Lancaster SA.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.4.1. Técnica.

Se utilizó la técnica de la encuesta, la cual nos permite recolectar la información que nos sirve para medir las variables de estudio. López (2015) sostiene que la encuesta es una técnica de recolección de datos que se realiza a través de un cuestionario, el cual se debe aplicar a la población o a una muestra de la misma dentro de la investigación.

3.4.2. Instrumentos.

Para la recolección de datos se aplicó como instrumento el cuestionario. De acuerdo con Pozzo, Borgobello y Pierella (2018), el cuestionario es aquel instrumento que se aplica bajo una serie de preguntas que pueden ser abiertas o cerradas (Hernández, Fernández y Baptista; 2008). En la presente investigación, se utilizó como instrumento 2 cuestionarios (uno por cada variable). Dichos instrumentos fueron el cuestionario de Rimari (2018) para medir la variable exportación textil y el cuestionario de Diego y Vargas (2019) que fue adaptado por Barreto (2017)

y Álvarez (2018) para medir la variable gestión empresarial. En ambos cuestionarios se utilizó la escala de Likert para la medición de dichas variables de estudio, por esa razón las preguntas del cuestionario son abiertas al tener 5 respuestas en la escala establecida.

3.5. Procedimiento.

Se contará con el apoyo de los trabajadores que operan en la empresa Lancaster SA para la recolección de los datos a través de la aplicación de los cuestionarios. Dichos trabajadores serán capacitados acerca de las variables y la aplicación de dichos instrumentos.

El gerente de ventas de la empresa deberá llenar un documento de consentimiento, el cual autoriza el uso de la información y la aplicación de los cuestionarios. Dicho documento servirá como constancia de que los participantes no fueron obligados a responder los cuestionarios.

Finalmente; con los datos de los cuestionarios, se podrá obtener los resultados, los cuales se procesarán y analizarán para luego compararlos y contrastarlos con las hipótesis formuladas en la presente investigación.

3.6. Método de análisis de datos.

Análisis descriptivo

Se describieron los datos a través de gráficos estadísticos con sus porcentajes. Además, se dio la interpretación de dichos gráficos colocando los porcentajes que corresponden a cada nivel establecido con respecto a la variable exportación textil, sus dimensiones y la variable gestión empresarial en orden descendente, los cuales se asocian a los resultados que se obtuvieron en base a las respuestas brindadas por los trabajadores encuestados de la empresa en estudio. Dichas respuestas están relacionadas con todo lo que sucede en la empresa Lancaster SA en cuanto a costos, personal, gestión, etc.

Análisis inferencial

Se realizó la prueba de normalidad aplicando el estadístico de Kolmogorov – Smirnov debido a que la muestra fue de 67 trabajadores de la empresa Lancaster SA ($n > 50$). Según los resultados se realizó la prueba Rho – Spearman,

el cual corresponde a la normalidad entre las variables y sus dimensiones. Además, para la interpretación se determinó los coeficientes de Rho – Spearman y la comparación bilateral luego de aplicar las correlaciones entre las dimensiones de la variable exportación textil y la variable gestión empresarial para contrastar las hipótesis. Dicha interpretación inferencial también está relacionada al comportamiento de la empresa Lancaster SA.

3.7. Aspectos éticos.

En la investigación se protegió la información que los participantes proporcionaron en el transcurso de la misma; así mismo se tuvo en cuenta la confidencialidad, la libre participación y la libertad de los participantes para realizar los cuestionarios.

Confidencialidad

Según la CEPAL (2020), la confidencialidad es el acuerdo entre el investigador y el participante con respecto a la divulgación y uso de la información; por lo cual debe existir un consentimiento de los participantes para que el investigador pueda usar la información brindada. En el presente estudio, se puso en práctica la confidencialidad con los trabajadores de la empresa, al no divulgar ciertos datos o hechos que generalmente son reservados como sus datos personales, pago de tributos, entre otros.

Libre participación

Los trabajadores de la empresa Lancaster SA, participaron de manera voluntaria en las encuestas, luego de una exposición formal acerca de lo que se pretendía con dicha investigación.

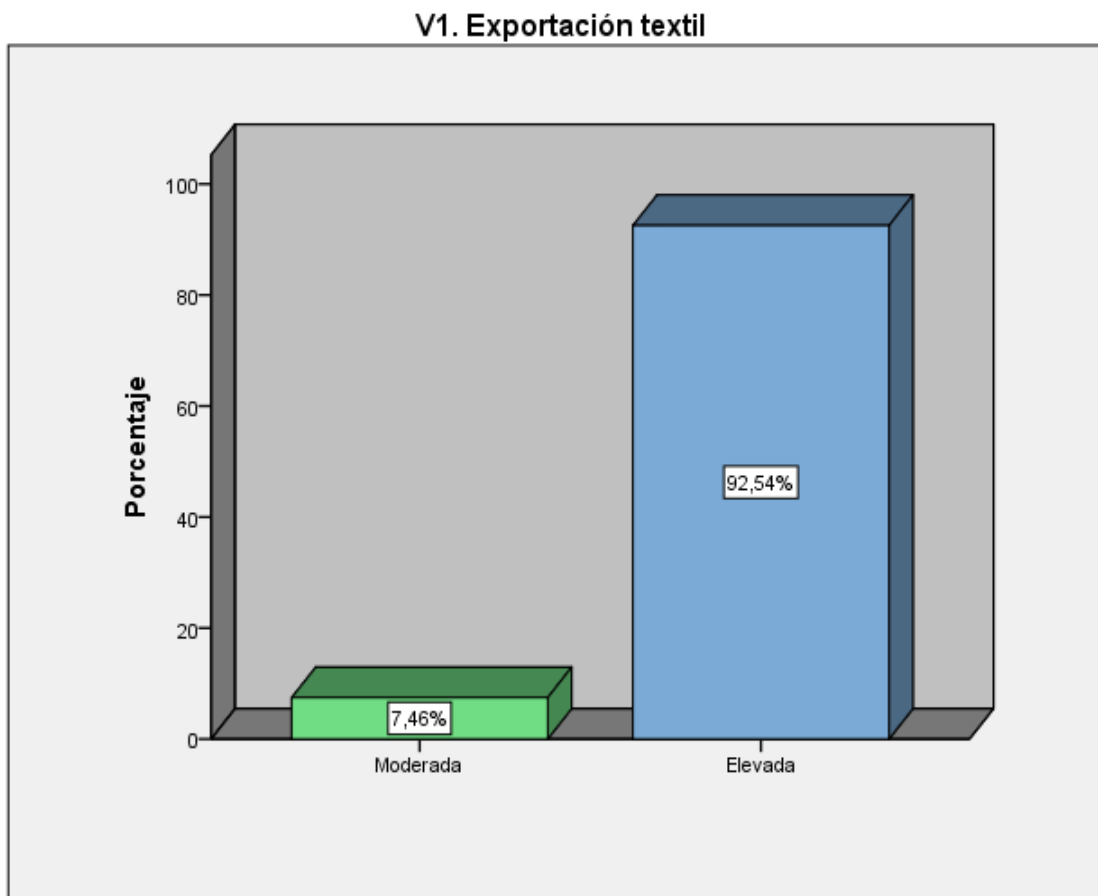
Libertad de los participantes al realizar los cuestionarios

Los trabajadores de la empresa Lancaster SA llenaron las encuestas de una manera adecuada, pero bajo condiciones totalmente razonables y con fundamento, en lugar de forzosas.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis descriptivo.

Niveles de percepción de la variable exportación textil

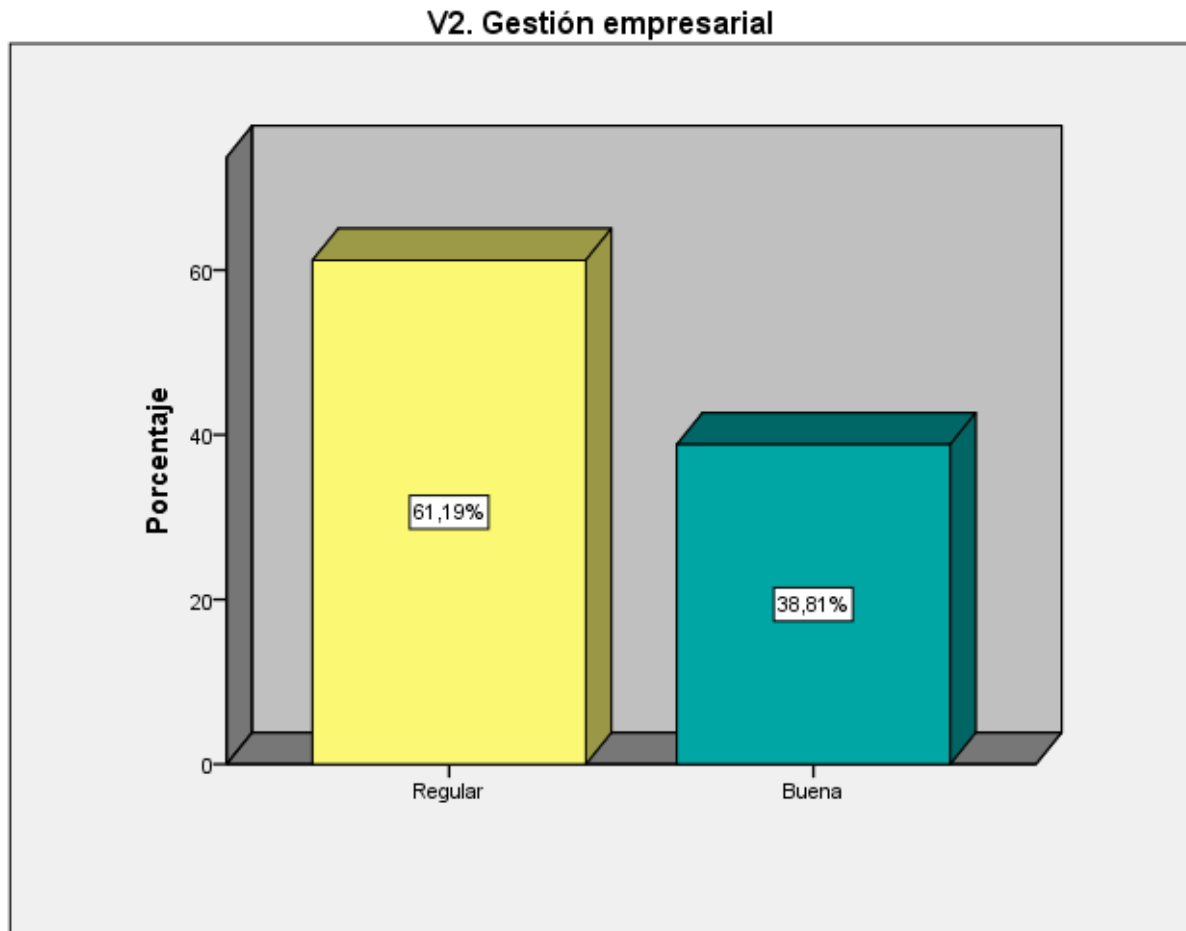


Fuente: Autoría propia

Figura 3. Variable exportación textil

En la figura, se observan los niveles de la variable exportación textil, donde el 92.54% de los trabajadores encuestados de la empresa Confecciones Lancaster SA percibió a la exportación textil en un nivel elevado y el 7.46% la percibió en un nivel moderado. Esto significa que existe un volumen elevado de exportaciones textiles en la empresa en estudio, el cual ayuda a mejorar su gestión.

Niveles de percepción de la variable gestión empresarial

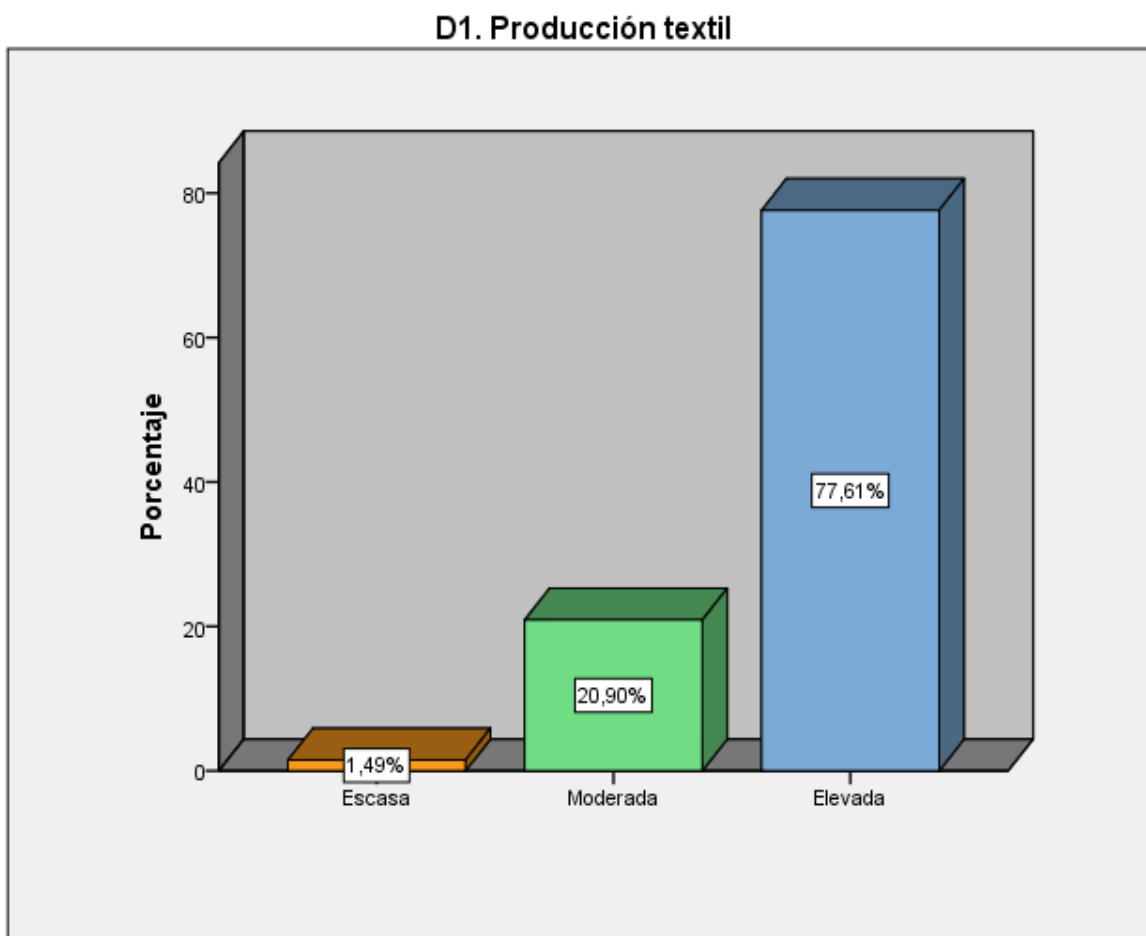


Fuente: Autoría propia

Figura 4. Variable gestión empresarial

En la figura, se observan los niveles de la variable gestión empresarial, donde el 61.19% de los trabajadores encuestados de la empresa Confecciones Lancaster SA percibió que existe una regular gestión en dicha empresa y el 38.81% percibió que existe una buena gestión. Esto significa que la empresa Lancaster SA presenta algunas deficiencias en su gestión en cuanto al personal, producción, costos, ventas, utilidades, rentabilidad.

Niveles de percepción de la dimensión producción textil

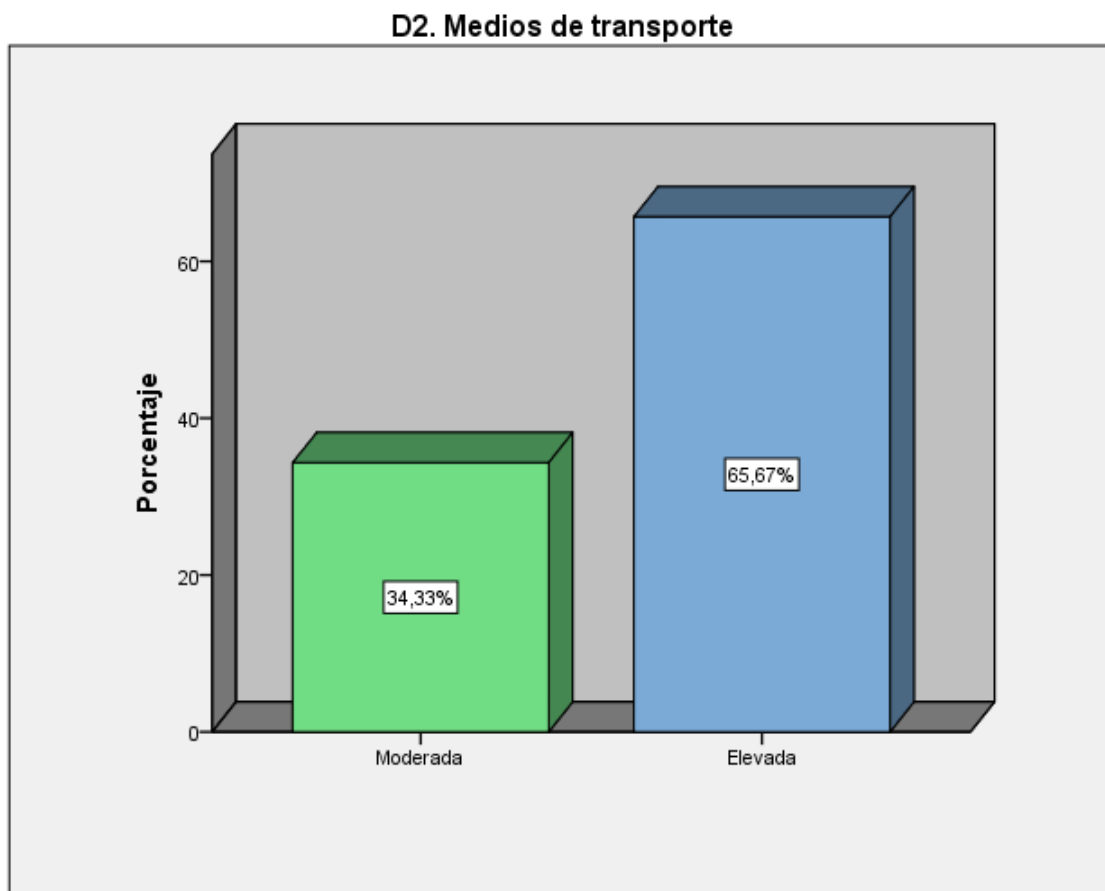


Fuente: Autoría propia

Figura 5. Dimensión producción textil

En la figura, se observan los niveles de la dimensión producción textil, donde el 77.61% de los trabajadores encuestados de la empresa Confecciones Lancaster SA percibió a la producción textil en un nivel elevado, el 20.9% en un nivel moderado y solo el 1.49% la percibió en un nivel escaso. Esto significa que los costos de cada prenda de vestir que se confecciona son muy elevados, los cuales pueden perjudicar a la empresa originando un decrecimiento muy fuerte en su volumen de producción; es decir, se tiende a producir menos unidades de prendas de vestir, lo cual hace que su volumen de exportación sea cada día más reducido y escaso. En tal sentido, la gestión de la empresa en estudio es deficiente en cuanto a su producción textil.

Niveles de percepción de la dimensión medios de transporte

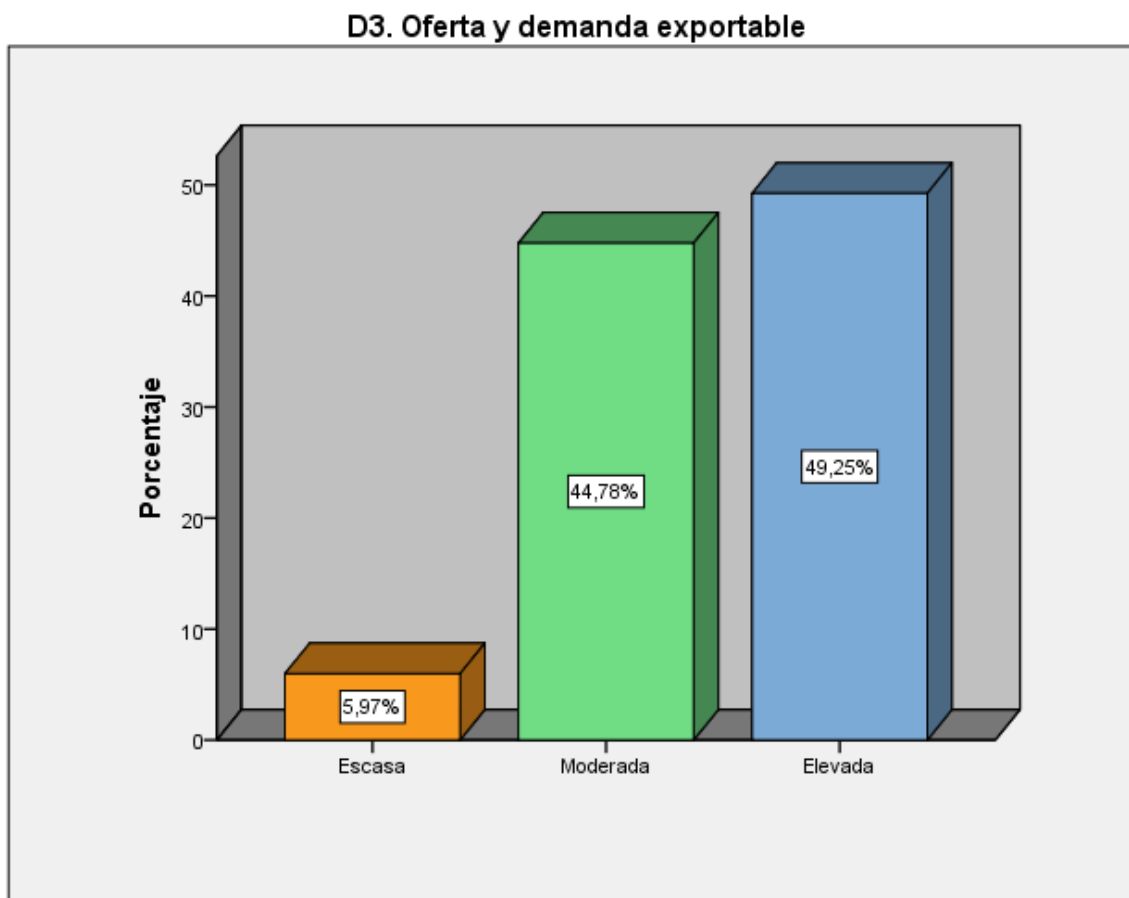


Fuente: Autoría propia

Figura 6. Dimensión medios de transporte

En la figura, se observan los niveles de la dimensión medios de transporte, donde el 65.67% de los trabajadores encuestados de la empresa Confecciones Lancaster SA percibió a los medios de transporte en un nivel elevado y el 34.33% los percibió en un nivel moderado. Esto quiere decir que los costos en los que se incurre para la contratación de medios de transporte son muy elevados, lo cual perjudica a la empresa originando un escaseo en las exportaciones de prendas confeccionadas, y un estancamiento económico y financiero. Por lo tanto, la gestión de la empresa en estudio es deficiente en cuanto al transporte de prendas de vestir que se desean exportar.

Niveles de percepción de la dimensión oferta y demanda exportable



Fuente: Autoría propia

Figura 7. Dimensión oferta y demanda exportable

En la figura, se observan los niveles de la dimensión oferta y demanda exportable, donde el 49.25% de los trabajadores encuestados de la empresa Confecciones Lancaster SA percibió a la oferta y demanda exportable en un nivel elevado, el 44.78% en un nivel moderado y solo el 5.97% la percibió en un nivel escaso. Dicha interpretación nos permite entender que los precios y costos de las prendas de vestir ofrecidas en el mercado son muy elevados; y por ende, la demanda de las mismas es muy escasa. Dicha situación también perjudica a la empresa originando una fuerte caída en el volumen de exportación de dichas prendas confeccionadas. En conclusión, la gestión de la empresa en estudio es muy pobre en cuanto a la oferta y demanda de las prendas de vestir que se desean exportar.

4.2. Análisis inferencial

Prueba de normalidad de las variables y dimensiones

Tabla 18

Prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov de las puntuaciones generales de los cuestionarios de exportación textil y gestión empresarial

	Factor	Z de K - S	Sig.(p)
V1	Exportación textil	0.150	0.001
D1	Producción textil	0.210	0.000
D2	Medios de transporte	0.161	0.000
D3	Oferta y demanda exportable	0.163	0.000
V2	Gestión empresarial	0.141	0.002

* $p < 0.05$ (significativa)

En la tabla 18, se presentaron los valores obtenidos en la prueba Kolmogorov – Smirnov, la cual se utilizó debido a que el tamaño de la muestra de estudio fue de 67 trabajadores de la empresa Confecciones Lancaster SA. Se encontró que la variable exportación textil; sus dimensiones producción textil, medios de transporte, oferta y demanda exportable; y la variable gestión empresarial no presentaron un ajuste a la distribución normal ($p < 0.05$). En tal sentido, según los puntajes obtenidos para el contraste de la hipótesis se utilizó Rho – Spearman.

Correlación de variables

H₀: La exportación textil no ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

H_i: La exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

Tabla 19

Correlación entre las variables exportación textil y gestión empresarial

		V1. Exportación textil	V2. Gestión empresarial
Exportación textil	Correlación de Spearman	1	0.261
	Sig. (bilateral)		0.033
	N	67	67
Gestión empresarial	Correlación de Spearman	0.261	1
	Sig. (bilateral)	0.033	
	N	67	67

**La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral)

En la tabla 19, se observa que existe una relación positiva baja o débil entre las variables exportación textil y gestión empresarial, debido a que se encontró un valor de Rho – Spearman de $r=0.261$ con un $p<0.05$, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna: La exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

Contrastación de la Hipótesis específica 1

H₀: La producción textil no ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

H_i: La producción textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

Tabla 20

Correlación entre la dimensión producción textil y la variable gestión empresarial

		D1. Producción textil	V2. Gestión empresarial
Producción textil	Correlación de Spearman	1	0.236
	Sig. (bilateral)		0.054
	N	67	67
Gestión empresarial	Correlación de Spearman	0.236	1
	Sig. (bilateral)	0.054	
	N	67	67

En la tabla 20, se observa que existe una relación positiva baja o débil entre la dimensión producción textil y la variable gestión empresarial, debido a que se encontró un valor de Rho – Spearman de $r=0.236$ con un $p>0.05$. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula: La producción textil no ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

Contrastación de la Hipótesis específica 2

H₀: Los medios de transporte no ayudan a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

H_i: Los medios de transporte ayudan a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

Tabla 21

Correlación entre la dimensión medios de transporte y la variable gestión empresarial

		D2. Medios de transporte	V2. Gestión empresarial
Medios de transporte	Correlación de Spearman	1	0.234
	Sig. (bilateral)		0.056
	N	67	67
Gestión empresarial	Correlación de Spearman	0.234	1
	Sig. (bilateral)	0.056	
	N	67	67

En la tabla 21, se observa que existe una relación positiva baja o débil entre la dimensión medios de transporte y la variable gestión empresarial, debido a que se encontró un valor de Rho – Spearman de $r=0.234$ con un $p>0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula: Los medios de transporte no ayudan a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima.

Contrastación de la Hipótesis específica 3

H₀: La oferta y demanda exportable no ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

H_i: La oferta y demanda exportable ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

Tabla 22

Correlación entre la dimensión oferta y demanda exportable y la variable gestión empresarial

		D3.Oferta y demanda exportable	V2. Gestión empresarial
Oferta y demanda exportable	Correlación de Spearman	1	0.127
	Sig. (bilateral)		0.307
	N	67	67
Gestión empresarial	Correlación de Spearman	0.127	1
	Sig. (bilateral)	0.307	
	N	67	67

En la tabla 22, se observa que existe una relación positiva muy baja entre la dimensión oferta y demanda exportable y la variable gestión empresarial, debido a que se encontró un valor de Rho – Spearman de $r=0.127$ con un $p>0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula: La oferta y demanda exportable no ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación se enfocó en determinar de qué manera la exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA; lo cual es de suma importancia, porque nos permite conocer la realidad crítica del sector textil y de confecciones. Se debe emplear medidas correctivas, así como un mejor manejo de las finanzas, con el fin de mejorar la gestión de dicha empresa a través del incremento moderado y continuo de las exportaciones textiles.

En tal sentido; Vilcarromero (2017) afirma que la dimensión producción textil es la creación de productos textiles que sufren una transformación a través de hilos, tejidos, telas, fibras, entre otras materias primas para su confección final; de tal manera que los costos de producción no sean tan elevados; y por ende, que la rentabilidad en las empresas sea mucho más alta. En efecto; se evidencia que un 77.61% de los trabajadores de Lancaster SA percibe a la producción textil en un nivel elevado, el 20.9% en un nivel moderado y solo el 1.49% la percibe en un nivel escaso. Esto se debe a que en la empresa Lancaster SA, los costos de producción textil son elevados; y por lo tanto, no asegura una mejora en la gestión empresarial ni un aumento en su rentabilidad. Asimismo; Munive (2017) en su investigación encontró que un 46% de las empresas encuestadas en Lima se benefició de la tecnología a través del comercio electrónico para las exportaciones textiles, gracias a que aplicaron correctamente el instrumento; mientras que el otro 54% no se benefició completamente de la tecnología o no la utilizó adecuadamente. Esto se debe a que, la mayoría de las empresas textiles de Lima Metropolitana estudiadas siempre tratan de apoyar sus actividades en la tecnología; algunas veces les beneficia en el sentido de que pueden realizar sus exportaciones textiles de manera rápida y en el menor tiempo posible, lo cual se denomina logística a través del comercio electrónico; otras veces, dichas empresas cuentan con una infraestructura obsoleta para realizar sus actividades económicas. Al comparar esta dimensión con la variable gestión empresarial; los resultados indican que existe una relación que no es significativa ($p > 0.05$), ya que se obtuvo un coeficiente de Spearman de 0.236 ($r = 0.236$), lo cual demuestra que existe una relación positiva baja o débil. A pesar de que la empresa en estudio

confecciona la cantidad necesaria de prendas de vestir, hubo una reducción en el personal al 50% de capacidad; la cual fue establecida por la ley Estatal. Todo ello originó costos más elevados y una fuerte disminución en los ingresos que se originan por exportar dichas prendas. Por otro lado, Gómez (2018) en su estudio en las pymes textiles de Gamarra encontró una relación significativa ($p < 0.05$), así como un valor de Spearman de 0.703 ($r = 0.703$); lo cual indica que la gestión de la cadena de suministros y los procesos de exportación de confecciones textiles en las pymes de Gamarra están relacionados positiva, alta y significativamente. Esto se debe a que en las pymes textiles en el emporio estudiado; la cadena de producción textil, así como los procesos de exportación de confecciones textiles contribuyen a la mejoría de la gestión en dichas pymes textiles. Asimismo; de manera similar a la investigación de Gómez (2018), Mendoza y Sánchez (2017) en su investigación en las pymes textiles comercializadoras de productos de merchandising en Lima 2017; encontraron un valor de Pearson de 0.718, con un Sig. Asintótica de $p = 0.027$ ($p < 0.05$); lo cual indica que, el sistema de costeo ABC influye en la gestión empresarial de dichas pymes en Lima Metropolitana, al existir una relación positiva alta. Esto se debe a que los sistemas de costos de producción son los adecuados para una buena gestión empresarial, siempre y cuando exista un nivel moderado en cuanto a los costos, el cual permitirá una rentabilidad moderada o alta en la empresa. Los resultados inferenciales de dichos autores sobre esta dimensión son bastante similares entre sí, pero a la vez opuestos a los resultados obtenidos en la presente investigación. Sin embargo; la producción textil en la empresa Lancaster SA podría mejorar si el Estado estableciera una nueva ley donde la capacidad de personal pueda aumentar y si los costos se redujeran, para que la gestión en dicha empresa se pueda superar, pese a la barrera crítica de la pandemia. Por lo tanto, bajo dichas condiciones que podrían resultar favorables para la empresa en estudio y de acuerdo con lo sostenido por dichos autores, la producción textil si podría ayudar a mejorar la gestión empresarial; siempre y cuando el nivel de costos de producción sea moderado.

Luego, los medios de transporte son aquellos que permiten el traslado de mercancías de un lugar hacia otro a través de un adecuado sistema y de la

tecnología en la empresa, manteniendo un equilibrio razonable entre la oferta y la demanda respecto a dicha mercancía que se desea transportar. Las funciones del transporte establecen espacios controlados y reglas viales que nos ayudan a evitar accidentes de cualquier magnitud (Ruíz, 2017). En efecto, se evidencia que el 65.67% de los trabajadores de la empresa Lancaster SA percibe a los medios de transporte en un nivel elevado y el 34.33% en un nivel moderado. Dichos resultados descriptivos indican que, el contrato de medios de transporte para la exportación textil en la mayoría de empresas textiles de Lima Metropolitana resulta indispensable para el traslado oportuno de las prendas de vestir confeccionadas y para mejorar la gestión, sin que se dañen dichas prendas a lo largo del viaje; sin embargo, existen restricciones en las exportaciones textiles, debido a que los costos incurridos en los medios de transporte son elevados. Asimismo, Rivas y Zamora (2019) en su investigación acerca de la mejora de la gestión de procesos en el transporte; encontraron como resultado un del 19.8% de reducción en cuanto a gastos por mantenimiento, un 15% de reducción en cuanto a consumo de combustible y otro 15% de reducción en paradas inesperadas por fallas mecánicas. De acuerdo al estudio realizado por dichos autores; las empresas textiles estudiadas necesitan reducir gastos, costos y ciertas anomalías que se presentan en los medios de transporte como los accidentes; para mejorar su gestión. Al comparar esta dimensión con la variable gestión empresarial, los resultados indican que no existe una relación significativa ($p>0.05$), ya que se obtuvo un coeficiente de Spearman de 0.234 ($r=0.234$); lo cual demuestra que existe una relación positiva baja o débil. Esto quiere decir que; en la empresa Lancaster SA, no necesariamente los medios de transporte garantizan una mejor gestión empresarial, debido a que en ocasiones las mercancías pueden resultar dañadas al momento de exportarlas a su punto de destino; además, los costos por contrato de transportes también resultaron ser muy elevados. Aún sin contar con medios de transporte para la exportación textil, la gestión empresarial también puede mejorar apoyándose de la tecnología a través del comercio electrónico; de tal manera que se minimicen costos y se generen mayores ingresos. Por otro lado; Rivas y Zamora (2019) en su estudio, encontraron como resultado inferencial un coeficiente mayor a 0.05 ($p>0.05$), el cual representa una distribución normal; además obtuvieron un coeficiente lateral

menor a 0.05 ($p < 0.05$, $p = 0.000$) al contrastar las hipótesis, razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Esto significa que, los medios de transporte pueden ayudar a mejorar la gestión en las pymes, lo cual contradice a los resultados obtenidos en el presente estudio donde se rechazó la hipótesis alternativa y se aceptó la hipótesis nula. Vale decir que, los medios de transporte algunas veces ayudan a mejorar la gestión empresarial y otras veces la perjudica debido a los costos elevados.

Luego, Rozo (2014) sostiene que la oferta exportable es el conjunto de productos o servicios que se encuentran en condiciones de exportación dentro de un país al ser elaborados en mayor cantidad y a la vez ofrecidos en el mercado; y que son capaces de cubrir la demanda nacional e internacional de forma estable y continua (...). En efecto; se evidencia que un 49.25% de los trabajadores de la empresa Lancaster SA percibe a la oferta y demanda exportable en un nivel elevado, un 44.78% en un nivel moderado y solo un 5.97% la percibe en un nivel escaso. Esto se debe a que, en la empresa Lancaster SA los precios de las prendas de vestir que se ofrecen en el mercado están muy elevados, mientras que la demanda de dichas prendas está cada día más baja; lo cual hace que exista una regular gestión en dicha empresa y que se presencie cualquier tipo de barrera funcional. Asimismo, Macha (2018) en su investigación sobre las pymes del sector textil y de confecciones encontró que el 50% de las pymes percibe a oferta exportable en un nivel elevado, ya que cuenta con pocas limitaciones superando las barreras funcionales y obteniendo mejores resultados en su oferta exportable; mientras que otro 50% la percibe en un nivel escaso, ya que las deficiencias en las áreas de recursos humanos, producción y finanzas; generan limitaciones en dichas empresas exportadoras, convirtiéndose en barreras funcionales que afectan a la oferta exportable. Esto se debe a que en el estudio de Macha (2018) se evidenció; de acuerdo al equilibrio porcentual de los resultados de la encuesta aplicada, que la mayoría de las empresas textiles se encuentran en una situación que no es tan favorable ni perjudicial en cuanto a su oferta exportable. Al comparar esta dimensión con la variable gestión empresarial, los resultados indican que no existe una relación significativa ($p > 0.05$), ya que se obtuvo un coeficiente de Spearman de 0.127 ($r = 0.127$); lo cual demuestra que existe una relación positiva muy baja. Esto se debe a que en la empresa

Lancaster SA; la oferta y demanda exportable con respecto a las prendas de vestir que se pretende exportar para cubrir su demanda internacional, si puede garantizar en cierto modo una mejora continua en la gestión a través de la calidad y volumen, los cuales permitirían a las grandes empresas ser cada día más competitivas tanto a nivel nacional como internacional; sin embargo, por la situación crítica de la pandemia y de los costos elevados, existe una limitación en dicha actividad de oferta y demanda exportable la cual perjudica de manera muy radical a las grandes empresas, ya que buscan de mayores utilidades y rentabilidades; por ende, si mejora la situación pandémica y disminuyen los costos, dicha empresa podrá incrementar sus utilidades y rentabilidad a través de sus exportaciones textiles. Asimismo; Macha (2018) en su estudio encontró un valor o coeficiente de Spearman menor a 0.05 ($p < 0.05$), el cual indica que la relación entre la oferta exportable y la gestión empresarial es moderada. De acuerdo con dichos resultados inferenciales obtenidos por dicho autor; si la oferta y demanda exportable se mantiene equilibrada, la gestión empresarial podrá evolucionar en todos los sentidos.

VI. CONCLUSIONES

1. Existe una relación significativa entre las variables exportación textil y gestión empresarial de Lancaster SA en el distrito de La Victoria, ya que se obtuvo un coeficiente de Spearman de 0.261 y un valor de significancia de $p=0.033$, lo que nos indica que la relación es positiva baja o débil. Esto significa que; si el volumen de exportación de prendas de vestir es moderado o elevado, la gestión de la empresa en la cual nos estamos enfocando será mucho más eficiente.
2. No existe una relación significativa entre la dimensión producción textil y la variable gestión empresarial de Lancaster SA en el distrito de La Victoria, debido a que se obtuvo un coeficiente de Spearman de 0.236 y un valor de significancia de $p=0.054$, lo cual nos indica que la relación es baja. Esto significa que; si los costos de producción textil son muy elevados, la producción textil no garantiza una mejora en la gestión de la empresa en estudio.
3. No existe una relación significativa entre la dimensión medios de transporte textil y la variable gestión empresarial de Lancaster SA en el distrito de La Victoria, debido a que el coeficiente de Spearman fue de 0.234 y el valor de significancia de $p=0.056$, lo que nos indica que la relación es débil. Esto significa que; si los costos por los medios de transporte necesarios para exportar las prendas de vestir son elevados, no se podrá mejorar mucho la gestión de la empresa estudiada.
4. No existe una relación significativa entre la dimensión oferta y demanda exportable y la variable gestión empresarial de Lancaster SA en el distrito de La Victoria, debido a que el coeficiente de Spearman fue de 0.127 y el valor de significancia de $p=0.307$, lo cual nos indica que la relación es muy débil. Esto significa que; si los precios y costos de las prendas de vestir que se ofrecen son muy altos, y la demanda de dichas prendas se escasea; el volumen de exportación de dichas prendas se reduce cada vez más, por lo que la gestión de la empresa en estudio será más deficiente.

VII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda al administrador de la empresa Lancaster SA realizar un control continuo en cada área del rubro textil, para se desempeñen mejor en las actividades de exportación de prendas de vestir; y así puedan incrementar sus volúmenes FOB respectivos, así como sus variaciones porcentuales en cada año. De esta manera, habrá una mejora en la industria textil. Se sugiere que las grandes empresas, como es el caso de Lancaster SA; cumplan con todos los protocolos y requisitos necesarios para la continuidad de sus actividades económicas, especialmente de sus exportaciones de ropa.
- Se recomienda al Gerente General de la empresa Lancaster SA mejorar su producción, así como su oferta y demanda exportable de prendas de vestir por medio de una reducción de costos; para que así exista una mejor gestión en dicha empresa textil. Adicionalmente, es indispensable que dicha empresa textil fomente en su personal la implementación de la tecnología, así como su uso continuo; debido a que las grandes empresas se encuentran en un mundo cada día más competitivo en cuanto a las exportaciones textiles.
- Se recomienda al Gerente General de la empresa Lancaster SA cuente con un adecuado servicio de transporte donde los costos de cada medio de transporte sean más reducidos; así como una buena infraestructura, para que las prendas de vestir a exportar no sufran desmedros. De esta manera, se podrá obtener un aumento en el nivel de transporte textil, así como del volumen de exportación de dichas prendas; y, por ende, mejorar la gestión empresarial.
- Se sugiere que el gerente de ventas y el jefe de producción de la empresa Lancaster SA asuman un mayor liderazgo, empleen mejor la comunicación, motiven cada día más a sus trabajadores para su desempeño exportador textil, se preocupen en aplicar todo el marco normativo relacionado a las exportaciones textiles y a la gestión empresarial. De esta manera se podrá obtener resultados favorables en sus operaciones administrativas, económicas y financieras.

REFERENCIAS

- Adrián, Y. (2020). *Definición de Costos de Producción*. (Última edición: 23 de julio del 2020). [Consultado el 13 de febrero del 2021] <https://conceptodefinicion.de/costos-de-produccion/>
- Aguirre Gonzales, L. G. y Olivares Zárate, T. S. (2020) *Elementos de la oferta exportable que influyeron en el incremento de la internacionalización de las empresas exportadoras de palta Hass hacia China durante los años 2014 al 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio académico UPC. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/651667/Aguirre_GL.pdf?sequence=3
- Álvarez, M y Durán, J. E. (2011). *Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. [CEPAL]. https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/manual_de_comercio_exterior_y_politica_comercial.pdf
- Antúñez Saiz, V. I. y Ferrer Castañedo, M. (2016). El Enfoque de Cadenas Productivas y la Planificación Estratégica como Herramientas para el Desarrollo Sostenible en Cuba RIPS. *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, vol. 15, núm. 2, 2016, pp. 99 – 130. Universidad de Santiago de Compostela, España. <https://www.redalyc.org/pdf/380/38049062005.pdf>
- Arias Gómez, J.; Villasís Kever, M. A. y Miranda Novales, M. G. (2016). El Protocolo de Investigación III: La Población de Estudio. *Revista Alergia México*. <https://revistaalergia.mx/ojs/index.php/ram/article/view/181>
- Asociación Peruana de Técnicos Textiles (2016). *La industria textil y de confecciones*. <http://apttperu.com/la-industria-textil-y-confecciones/>
- Ayala Vallejos, C. F. (2018). *Instrumentos de control del comercio y la exportación en la empresa Exportaciones e Importaciones Estelita SAC en la provincia de Huaura, 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Repositorio académico UNJFSC.

<http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/2591/AYALA%20VALLEJOS%20CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Baena Paz, G (2017). *Metodología de la investigación*. (3.^a ed.).
[http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales de consulta/Drogas de Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf](http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf)

Berghe, E. V. D. (2016). *Gestión gerencial y empresarial aplicada al siglo XXI*. (3.^a ed.). (Ecoediciones). <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2016/04/Gesti%C3%B3n-gerencial-y-empresarial-3ra-Edicion.pdf>

Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación – administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (3.^a ed.).
<https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

Cabrera Cánovas, A. (2016). *Transporte aéreo internacional de mercancías*. (ICEX España Exportación e Inversiones P.º de la Castellana, 14-16, 28046Madrid).[file:///C:/Users/Fernando/Downloads/DAX2017774095%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Fernando/Downloads/DAX2017774095%20(1).pdf)

Cámara de Comercio de Lima CCL (2020). Reinención del Sector Textil y de Confecciones. *Revista Digital de la CCL*. <https://lacamara.pe/sostenibilidad-clave-para-la-reinencion-del-sector-textil-y-confecciones/>

Congreso de la República (2020, 06 de mayo). *Proyecto de Ley que Excluye a las Grandes Empresas de los Subsidios, Exoneraciones, Ampliaciones y demás Medidas de Apoyo Económico Emitidas por el Gobierno en el Estado de Emergencia por Covid – 19*. Proyecto de Ley N° 5121/2020-CR. [https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos de Ley y de Resoluciones Legislativas/PL05121-20200506.pdf](https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos_de_Ley_y_de_Resoluciones_Legislativas/PL05121-20200506.pdf)

Congreso de la República (2020, 13 de agosto). *Comisión de Producción, Micro, Pequeña Empresa y Cooperativa*. Proyecto de Ley N° 5810/2020-CR. [https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Dictámenes/Proyectos de Ley/05810DC18MAY20200813.pdf](https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Dictámenes/Proyectos_de_Ley/05810DC18MAY20200813.pdf)

- Congreso de la República. (2020, 3 de diciembre). *Ley 27360 – Ley que modifica el Régimen Laboral Agrario*. Proyecto de Ley N° 6736. <https://img.lpderecho.pe/wp-content/uploads/2020/12/PL-6736-2020-proyecto-ley-modificacion-regimen-agrario-LP.pdf>
- Delfín Pozos, F.L. y Acosta Márquez, M. P. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Revistas Científicas*. <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/8810/8595>
- Diego Carhuarupay, N. y Vargas Torres, L. M. (2019) *Gestión empresarial y competitividad en las pequeñas empresas que fabrican prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra – La Victoria, 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio académico UPC. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/650438/Diego_CN.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Empresas Exportadoras (2020). *Régimen Laboral para las Empresas Exportadoras*. <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/14R%C3%A9gimen%20Laboral%20para%20empresas%20exportadoras%20-%20Taller%20TRIBUTARIO%20ses1.pdf>
- Fachelli, S. y López Roldán, P. (2015). *La encuesta. Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. (Bellaterra: Universidad Autónoma de Barcelona. Capítulo II. 3.^a ed. Digital). https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsoccua_a2016_cap2-3.pdf
- Gómez Cotrina, L. P. (2019). *Gestión de la cadena de suministros y procesos de exportación de confecciones textiles de las MYPES de Gamarra, La Victoria, 2018*. [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. Repositorio UCV. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/40753/G%C3%B3mez_CLP.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- González Litman, T. (2018). *La Industria Textil Peruana*.
<https://pe.fashionnetwork.com/news/La-industria-peruana-de-textil-y-confeccion-solicita-nuevos-beneficios-fiscales,979729.html>
- Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6.^a ed.). (Ebook central).
<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wpcontent/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- INEI (2020). *Exportaciones e Importaciones*. Biblioteca virtual.
<https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-eimportaciones/8/>
- Laguna Inocente, R.; Orozco Ávalos, A.; Piedra Habrahamshon, K. y Olarte Melchos, G. (2020). *Análisis de las exportaciones del sector textil peruano*. [Análisis económico y financiero].
[file:///C:/Users/Fernando/Downloads/1734-6041-2-PB%20\(17\).pdf](file:///C:/Users/Fernando/Downloads/1734-6041-2-PB%20(17).pdf)
- Macha Huamán, R. (2018). *Las barreras funcionales y su incidencia en la oferta exportable de las pymes del sector textil – confecciones*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio académico UNMSM. [file:///C:/Users/Fernando/Downloads/15235-Texto%20del%20art%C3%ADculo-53634-2-10-20181229%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Fernando/Downloads/15235-Texto%20del%20art%C3%ADculo-53634-2-10-20181229%20(2).pdf)
- Maderni, G.; Candia Di, C y Varela Rey, A. (2016). *La norma ISO 9001: 2015 – Anatomía del cambio*. (Departamento de Gestión Organizacional, Laboratorio Tecnológico de Uruguay, Latu). [INNOTEC Gestión, 2016].
https://catalogo.latu.org.uy/opac_css/doc_num.php?explnum_id=2242
- MEF (2021). El Fondo de Garantía Empresarial ya tiene un reglamento. [Diario de Economía y Negocios del Perú]. *Archivo de Gestión*.
<https://archivo.gestion.pe/noticia/264260/fondogarantia-empresarial-ya-tiene-reglamento>
- Mendoza Soto, N. B. y Sánchez Chacón, L. A. (2018). *Sistema de Costeo ABC y su influencia en la gestión empresarial de las medianas y pequeñas empresas textiles comercializadoras de productos de merchandising, Lima 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas].

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625773/Mendoza_sn.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mesones, L (2019). *Expo textil 2019: Empresarios del sector textil invierten \$. 215 millones anuales en compra de maquinarias y equipos*. [Expo textil]. <https://apttperu.com/expotextil-2019-empresarios-del-sector-textil-invierten-ud-215-millones-anuales-en-compra-de-maquinarias-y-equipos/>

Miembros Autores (2017). *Concepto de Tecnología*. <http://www.andrese.blogspot.com/2017/11/la-tecnologia-segun-varios-autores.html>

Munive Pimentel, A.T. (2017). *El comercio electrónico y las exportaciones de las empresas exportadoras del sector textil en los distritos de Lima, 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio académico UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24626/MunivePA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Muñoz Gamarra, M. E. (2018). *La Competitividad Productiva y la Cultura Organizacional en las MYPES de confecciones textiles de Gamarra, 2017*. [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. Repositorio UCV. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/16226/Mu%c3%b1oz_GME.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Nolazco Bravo, N. E. (2018). *Factores determinantes de la exportación de prendas de vestir del rubro de confección de sastrería en Lima Metropolitana durante el año 2016 – 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio académico UPN. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14079/Nolazco%20Bravo%2c%20Neida%20Elvia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Paredes Gavilánez, J. G. (2018). *Gestión de producción y crecimiento económico de la microempresa de producción textil en Riobamba – Ecuador*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio académico UNMSM. <file:///C:/Users/Fernando/Downloads/15282-Texto%20del%20art%C3%ADculo-53630-2-10-20181229.pdf>

- Pozzo, M. I.; Borgobello, A. y Pierella, M. P. (2018). Uso de cuestionarios en investigaciones sobre universidad: análisis de experiencias desde una perspectiva situada. *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*. <https://doi.org/10.24215/18537863e046>
- PROMPERU (2020). *Exportaciones Textiles*. [Publicado: 12 de diciembre del 2019].<https://issuu.com/promperu/docs/guia-para-exportacion-confecciones-textiles>
- Rada Barona, O.; Chaverra Palacios, Y.; Morante Granobles, D. F. y Mosquera, O. (2011) *La Gestión Tecnológica: Una Herramienta para el Desarrollo de la Cadena Productiva del Ají en el Valle del Cauca Entramado*. [Tesis de pregrado, Universidad Libre Cali – Colombia]. Repositorio académico ULC. <https://www.redalyc.org/pdf/2654/265420116002.pdf>
- Raffino, M. E. (2020). *Industria Textil*. (Últ. ed.: 29 de agosto de 2020). De: Argentina. [Consultado: 22 de enero de 2021]. <https://concepto.de/industria-textil/#ixzz6kKtxvYjb>
- Reaño, M (2020). SNI: Ingreso masivo de prendas importadas dificulta la reactivación del sector textil local. *Revista Gana Más*. <https://revistaganamas.com.pe/sni-ingreso-masivo-de-prestadas-importadas-dificulta-la-reactivacion-del-sector-textil-local/>
- Rimari Bernable, M. S. C. (2018). *Ventaja competitiva y la exportación de camisetas de algodón hacia Estados Unidos entre los años 2015 al 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio académico UCV.<https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36073/RimariBMS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rivas Vera, C. G. y Zamora Cárdenas, H. (2019). *Propuesta de un plan de mejora para optimizar la gestión del proceso de transporte de inversiones Zamcar S.A.C*. [Tesis de pregrado, Universidad Ricardo Palma]. Repositorio académico URP. https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/2725/INDT030_40455246_T%20%20%20RIVAS%20VERA%20CLAUDIA%20GISELLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Silva, A. (2011). *Determinando la población y la muestra de estudio*.
<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/05/definir-la-unidad-de-analisis-y-la.html>
- SUNAT (2020). *Tributos que gravan la Exportación*. [SUNAT].
<https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/tributosExpo.html>
- SUNAT (2021). *Libros Contables Obligatorios*. [Emprender SUNAT].
<https://emprender.sunat.gob.pe/tributando/registros-contables/libros-registros-contables>
- SUNAT (2021). *Regímenes Tributarios*. [Emprender SUNAT].
<https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/regimen-tributario#:~:text=R%C3%A9gimen%20General%20%2D%20RG,anuales%20superen%20las%201%2C700%20UIT>
- Tamayo y Tamayo, M (2010). *Metodología de la Investigación*. (4.^a ed.) (Noriega Editores ed.)
<https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/874e481a4235e3e6a8e3e4380d7adb1c.pdf>
- Toala, G. M. L.; Mendoza Briones, A. A.; Vines Menoscal, D. L. y Moreira, L. M. (2019). *La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí*. (Polo del conocimiento).
<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/936>
- Valdez Reto, F. M. (2019). *Factores condicionantes del sector textil en la competitividad empresarial de las pymes del clúster de Gamarra – 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Repositorio académico UNJFSC.
<http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/3138/tesis%20FABIO%20VALDEZ%20RETO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vilcarromero Ruiz, R (2017). *La Gestión en la Producción*. (2.^a ed.)
<https://www.studocu.com/pe/document/pontificia-universidad-catolica-del-peru/administracion-de-la-produccion/otros/raul-vilcarromero-ruiz-gestion-de-la-produccion/4097551/view>

Anexos

Anexo 1

Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores
Problema general:	Objetivo general	Hipótesis general		Producción textil	Cadena productiva Tecnología
¿De qué manera la exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021?	Determinar de qué manera la exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el Distrito de La Victoria – Lima 2021	La exportación textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.	Exportación textil	Medios de transporte	Transporte marítimo Transporte aéreo Valor de exportación Precio de exportación Volumen de exportación
	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		Oferta y demanda exportable	
	Establecer de qué manera la producción textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster en el distrito de La Victoria – Lima 2021.	La producción textil ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.	Gestión empresarial	Planificación	Importancia Proceso
	Determinar de qué manera los medios de transporte ayudan a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021	Los medios de transporte ayudan a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA del distrito de La Victoria – Lima 2021.		Organización	Estructura organizacional División del trabajo Coordinación
	Establecer de qué manera la oferta y demanda exportable ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021	La oferta y demanda exportable ayuda a mejorar la gestión de la empresa Confecciones Lancaster SA en el distrito de La Victoria – Lima 2021.		Dirección	Comunicación Motivación Liderazgo
				Control	Inspección Evaluación

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario de exportación textil ET – MSCRB

A continuación, encontrará el cuestionario de exportación textil, con fines propiamente de investigación académica; léalo con atención y califique marcando; la opción que considere que se adecúa mejor a su percepción. La información será totalmente anónima y confidencial; además la participación del personal de la empresa será de manera voluntaria, por lo que agradecemos que conteste honestamente, teniendo en cuenta la siguiente escala: (1) nunca, (2) casi nunca, (3) algunas veces, (4) casi siempre y (5) siempre.

N°	ITEMS	NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
Producción textil						
1	¿Las prendas de vestir cumplen con las tres normativas de etiquetado; de marca, de composición y de cuidado escritas en inglés para su exportación al mercado estadounidense?	1	2	3	4	5
2	¿El área de control de calidad supervisa el proceso productivo estableciendo la norma ISO 9001 según requerimientos del mercado americano?	1	2	3	4	5
3	¿La actual capacidad instalada, le permite atender volúmenes de prendas de vestir por el mercado americano?	1	2	3	4	5
4	¿La empresa invierte e innova en tecnología diferenciada que influye en el proceso de producción de prendas de vestir según exigencias del mercado exportador?	1	2	3	4	5
Medios de transporte						
5	¿El transporte marítimo por fletamento, tiempo y viaje; ayuda al acceso de las prendas de vestir al comercio estadounidense?	1	2	3	4	5
6	¿El transporte marítimo es el más económico en el traslado de prendas de vestir, cuando se trata de volúmenes grandes; bajo las restricciones del mercado estadounidense?	1	2	3	4	5
7	¿El transporte aéreo tiene menor índice de riesgos en daños a las prendas de vestir para el mercado americano?	1	2	3	4	5
8	¿El transporte de las prendas de vestir por vía aérea es escogido en base a los requerimientos y términos de entrega del mercado americano?	1	2	3	4	5
Oferta y demanda exportable						
9	¿Estados Unidos es un mercado favorable desde un punto económico en base a la gran demanda exportable de prendas de algodón pima?	1	2	3	4	5
10	¿El precio de las prendas de algodón pima se determinan por el método pricing?	1	2	3	4	5
11	¿Acude al Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM) o MINCETUR para obtener información sobre precios internacionales para la exportación de prendas de vestir, según las divisas del mercado estadounidense?	1	2	3	4	5
12	¿Los grandes volúmenes de exportación de prendas de vestir reducen costos productivos incrementando su oferta exportable en el mercado americano?	1	2	3	4	5

Anexo 3.

FICHA TÉCNICA EL CUESTIONARIO DE MITZY RIMARI

1. Datos generales

Titulo original: Exportación Textil ET – MSCRB

Autores: Mitzy Shirley Carla Rimari Bernable

Año de publicación del cuestionario original: 2018

Procedencia: Perú

2. Administración

Edades de aplicación: todas las edades

Tiempo de aplicación: Aproximadamente 20 a 30 minutos.

Aspecto que evalúa: evalúa de manera directa la percepción de la exportación textil en sus tres dimensiones:

- Producción textil
- Medios de transporte
- Oferta y demanda exportable

3. Validez y confiabilidad del instrumento

Rimari (2018) realizó la validez y la confiabilidad del instrumento con colaboradores de las pymes de Gamarra a través de un estadístico y por juicio de expertos, el instrumento presenta una confiabilidad de 0.791 habiéndose aplicado el Alfa de Cronbach ($\alpha = 0.791$), con lo cual esto quiere decir que los resultados tienen una confiabilidad aceptable, basada en las 24 preguntas realizadas a las unidades de análisis, de las cuales 12 son referentes a la exportación textil, las cuales han sido válidas en su totalidad. Es por ello que se puede decir que las 12 preguntas encuestadas a las 36 personas del área de comercio exterior son aceptables.

4. Descripción del instrumento

El cuestionario consta de 12 ítems que corresponde a las tres dimensiones:

- Producción textil: 4 ítems con las preguntas del 1 al 4
- Medios de transporte: 4 ítems con las preguntas del 5 al 8
- Oferta y demanda exportable: 4 ítems con las preguntas del 9 al 12

Los ítems son medidos a través de la escala de Likert, con cinco categorías: nunca (1), casi nunca (2), algunas veces (3), casi siempre (4) y siempre (5).

Baremo del cuestionario de percepción de la exportación textil:

Escasa: 12 – 27

Moderada: 28 – 43

Elevada: 44 – 60

Baremo del cuestionario de percepción de la exportación textil por dimensiones:

Producción textil: Escasa: 4 – 9; Moderada: 10 – 15; Elevada: 16 – 20

Medios de transporte: Escasa: 4 – 9; Moderada: 10 – 15; Elevada: 16 – 20

Oferta y demanda exportable: Escasa: 4 – 9; Moderada: 10 – 15; Elevada: 16 – 20

Anexo 4. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario de gestión empresarial GE – NDC & LVT

A continuación, encontrará el cuestionario de gestión empresarial, con fines propiamente de investigación académica; léalo con atención y califique marcando la opción que considere que se adecúa mejor a su percepción. La información será totalmente anónima y confidencial; además la participación del personal de la empresa será de manera voluntaria, por lo que agradecemos que conteste honestamente, teniendo en cuenta la siguiente escala: (1) nunca, (2) casi nunca, (3) algunas veces, (4) casi siempre y (5) siempre.

N°	ITEMS	NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
Planificación						
1	¿Considera que la planificación es importante en la empresa?	1	2	3	4	5
2	¿La empresa planifica un proceso para el logro de objetivos?	1	2	3	4	5
Organización						
3	¿Establece objetivos concretos organizacionales en las diferentes áreas de la empresa?	1	2	3	4	5
4	¿Cumple con la distribución de tareas y responsabilidades a los trabajadores de la empresa?	1	2	3	4	5
5	¿Considera que existe coordinación en las áreas organizacionales o entre los colaboradores de la empresa?	1	2	3	4	5
Dirección						
6	¿Emplea tecnologías de información y comunicación en el desarrollo de la comunicación de la empresa?	1	2	3	4	5
7	¿La empresa utiliza la motivación para obtener mejoras en la producción textil?	1	2	3	4	5
8	¿La empresa aplica un liderazgo adecuado para dirigir al personal?	1	2	3	4	5
Control						
9	¿La empresa realiza un control eficiente de sus operaciones?	1	2	3	4	5
10	¿La empresa evalúa los resultados obtenidos?	1	2	3	4	5

Anexo 5.

FICHA TÉCNICA DEL CUESTIONARIO DE NAYSHA DIEGO Y LIZ VARGAS

1. Datos generales

Titulo original: Gestión Empresarial GE – NDC y LVT

Autores: Naysha Diego Carhuarupay y Liz Vargas Torres adaptados por Barreto y Álvarez

Año de publicación del cuestionario original: 2019

Procedencia: Perú

2. Administración

Edades de aplicación: todas las edades

Tiempo de aplicación: Aproximadamente 20 a 30 minutos.

Aspecto que evalúa: evalúa de manera directa la percepción de la gestión empresarial en sus cuatro dimensiones:

- Planificación
- Organización
- Dirección
- Control

3. Validez y confiabilidad del instrumento

Diego y Vargas (2019) realizaron la validez y la confiabilidad con los colaboradores de las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir, a través de un estadístico, el instrumento presenta una confiabilidad de 0.921 según el Alfa de Cronbach ($\alpha = 0.921$), el cual indica un excelente grado de confiabilidad. Es por ello, que se puede indicar que el cuestionario aplicado a las 137 empresas es 92.1% confiable, basada en las 20 preguntas realizadas a las unidades de análisis, de las cuales 10 son referentes a la adecuada gestión de las pymes, las cuales han sido válidas en su totalidad. Asimismo, Barreto (2018) y Álvarez (2017) realizaron un estudio considerando las variables, el cual dicho instrumento fue

previamente validado por 3 expertos, y cuya confiabilidad y validez se demuestra mediante la aplicación del Alfa de Cronbach.

4. Descripción del instrumento

El cuestionario consta de 10 ítems que corresponde a las cuatro dimensiones:

- Planificación: 2 ítems con las preguntas del 1 al 2
- Organización: 3 ítems con las preguntas del 3 al 5
- Dirección: 3 ítems con las preguntas del 6 al 8
- Control: 2 ítems con las preguntas del 9 al 10

Los ítems son medidos a través de la escala de Likert, con cinco categorías: nunca (1), casi nunca (2), algunas veces (3), casi siempre (4), siempre (5).

Baremo del cuestionario de percepción de la gestión empresarial:

Mala: 10 – 23

Regular: 24 – 37

Buena: 38 – 50

Baremo del cuestionario de percepción de la gestión empresarial por dimensiones:

Planificación: Mala: 2 – 4; Regular: 5 – 7; Buena: 8 – 10

Organización: Mala: 3 – 6; Regular: 7 – 10; Buena: 11 – 15

Dirección: Mala: 3 – 6; Regular: 7 – 10; Buena: 11 – 15

Control: Malo: 2 – 4; Regular: 5 – 7; Bueno: 8 – 10

Anexo 6. Base de datos de la variable exportación textil

Anexo 7. Base
variable
empresarial

de datos de
gestión

V1: Exportación textil																	
	D1:						D3: Oferta y										
V2: Gestión empresarial																	1
N°	D1: Planificación		D2: Organización			D3: Dirección			D4: Control		D1	D2	D3	D4	V2		
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10							
1	5	4	3	4	4	3	3	4	3	3	9	11	10	6	36	8	
2	5	4	3	4	4	3	3	4	3	3	9	11	10	6	36	3	
3	5	4	3	4	3	2	3	3	4	4	9	10	8	8	35	8	
4	4	4	3	3	3	2	3	3	4	3	8	9	8	7	32	0	
5	5	4	4	5	4	3	2	4	5	4	9	13	9	9	40	1	
6	5	3	3	4	3	1	3	2	3	3	8	10	6	6	30	0	
7	4	3	3	3	2	3	3	2	4	3	7	8	8	7	30	9	
8	5	4	3	4	4	3	3	4	3	3	9	11	10	6	36	6	
9	5	3	3	4	3	4	3	3	5	4	8	10	10	9	37	9	
10	4	4	3	3	3	3	2	3	3	4	8	9	8	7	32	3	
11	5	4	3	3	3	3	3	3	4	4	9	9	9	8	35	6	
12	5	5	3	4	3	2	4	4	5	5	10	10	10	10	40	3	
13	4	4	3	5	4	3	3	4	3	3	8	12	10	6	36	9	
14	5	5	3	4	4	3	2	3	5	4	10	11	8	9	38	5	
15	5	3	4	3	4	3	2	3	5	5	8	11	8	10	37	5	
16	5	5	3	4	3	4	3	4	4	5	10	10	11	9	40	5	
17	5	4	3	4	2	3	3	3	3	5	9	9	9	8	35	3	
18	5	5	3	5	4	3	3	4	4	4	10	12	10	8	40	7	
19	5	4	3	4	4	3	3	4	3	3	9	11	10	6	36	4	
20	5	3	3	3	4	3	5	3	4	4	8	10	11	8	37	6	
21	4	3	4	3	2	2	3	2	4	4	7	9	7	8	31	5	
22	5	5	4	4	3	4	4	4	4	5	10	11	12	9	42	1	
23	5	5	3	5	4	3	4	3	4	5	10	12	10	9	41	3	
24	5	3	5	3	2	3	3	2	3	3	8	10	8	6	32	3	
25	4	5	3	4	3	2	3	3	4	4	9	10	8	8	35	6	
26	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	9	11	11	8	39	2	
27	5	4	3	5	4	3	3	4	3	3	9	12	10	6	37	4	
28	5	4	3	4	3	3	2	4	3	3	9	10	9	6	34	3	
29	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	8	11	10	6	35	3	
30	5	5	4	3	2	3	4	3	5	5	10	9	10	10	39	3	
31	5	5	5	5	4	3	4	3	5	5	10	14	10	10	44	4	
32	5	5	5	3	4	3	4	3	5	5	10	12	10	10	42	2	
33	4	3	2	3	2	2	3	2	5	4	7	7	7	9	30	3	
34	5	5	5	4	3	4	2	4	4	5	10	12	10	9	41	4	
35	5	4	3	5	4	3	3	4	3	3	9	12	10	6	37	6	
36	5	4	4	4	4	1	3	4	3	4	9	12	8	7	36	3	
37	5	4	3	4	2	3	2	4	3	4	9	9	9	7	34	2	
38	4	4	4	5	4	3	3	4	3	3	8	13	10	6	37	2	
39	5	3	3	4	4	3	4	4	4	3	8	11	11	7	37	4	
40	5	4	5	4	3	2	3	4	3	4	9	12	9	7	37	6	
41	4	4	3	5	4	3	3	3	5	4	8	12	9	9	38	7	
42	5	4	3	4	4	3	2	4	3	4	9	11	9	7	36	5	
43	5	5	3	4	3	3	3	4	5	4	10	10	10	9	39	5	
44	5	4	3	4	4	2	3	3	3	3	9	11	8	6	34	4	
45	4	4	4	5	4	3	3	4	3	3	8	13	10	6	37	4	
46	5	5	5	4	4	3	4	4	3	3	10	13	11	6	40	6	
47	4	4	5	4	2	2	3	4	4	4	8	11	9	8	36	3	
48	5	4	3	5	4	3	3	3	4	5	9	12	9	9	39	5	
49	5	5	4	4	4	3	3	4	3	3	10	12	10	6	38	0	
50	5	4	3	3	4	3	3	4	5	5	9	10	10	10	39	7	
51	4	4	5	4	4	4	2	3	4	3	8	13	9	7	37	0	
52	5	5	3	4	3	3	3	4	3	4	10	10	10	7	37	4	
53	5	4	4	5	4	3	3	2	3	3	9	13	8	6	36	9	
54	5	4	3	4	4	3	2	4	3	3	9	11	9	6	35	5	
55	4	4	3	5	4	2	3	3	5	5	8	12	8	10	38	6	
56	5	4	5	4	3	3	3	4	3	3	9	12	10	6	37	2	
57	5	4	3	4	4	3	4	4	4	3	9	11	11	7	38	6	
58	5	5	5	4	2	3	3	3	3	4	10	11	9	7	37	3	
59	4	3	3	5	4	1	2	4	5	5	7	12	7	10	36	6	
60	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3	8	11	10	6	35	7	
61	5	4	4	3	4	3	3	4	5	5	9	11	10	10	40	7	
62	4	5	4	3	4	3	4	4	4	4	9	11	11	8	39	6	
63	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	10	15	15	10	50	7	
64	4	5	4	3	4	3	4	4	4	4	9	11	11	8	39	5	
65	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	8	10	11	8	37	3	
66	5	4	4	5	4	3	4	4	4	5	9	13	11	9	42	8	
67	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	10	15	15	10	50	8	

Anexo 8. Consentimiento informado de la empresa

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACION PARA EFECTOS DE INVESTIGACION


Yo Edgard Suarez Gil
(Nombre del representante legal o directivo de la empresa)
identificado con DNI N° 07427268, como Jefe de Ventas
(De ser extranjero indicar la CE o el N° del Pasaporte)

(Nombre del puesto del representante del área de la empresa)
del área de Ventas
(Indicar el nombre del área, departamento o unidad)
de la empresa Confeciones Lancaster S.A
(Nombre de la empresa/institución privada o pública)
con R.U.C. 20100089051
domiciliado(a) en Jr. Prolongación Huamanga N° 890
AUTORIZO el uso de la información siguiente: Cuestionario de gestión empresarial AGE - NDC - LVT,
Cuestionario de exportación textil ET - MSCRB.

al señor Barbieri Avila, Fernando Brayan identificado con DNI N° 47212481, bachiller de la Carrera Profesional de Contabilidad, con la finalidad de que pueda desarrollar su tesis; considerando que:

- Puede mencionar el nombre de la empresa (X) o;
- Debe mantener en estricta reserva el nombre comercial, razón social o cualquier logotipo de la empresa (X).

Lima, 12 de Marzo del 20 21


Firma y sello del Representante legal o directivo de la empresa
Fecha: 12/03/21
DNI: 07427268

Yo bachiller de la Carrera Profesional de Contabilidad declaro que los datos emitidos en esta carta son auténticos y no han sido falseados, de lo contrario acepto ser sometido al procedimiento disciplinario correspondiente tanto a nivel de mi universidad como de la empresa.

Firma estudia / Bachiller
Fecha: 05/02/2021
DNI: 47212481

Anexo 9.

Evolución de las exportaciones no tradicionales en enero 2019 – 2020

Tabla 23

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: enero 2020

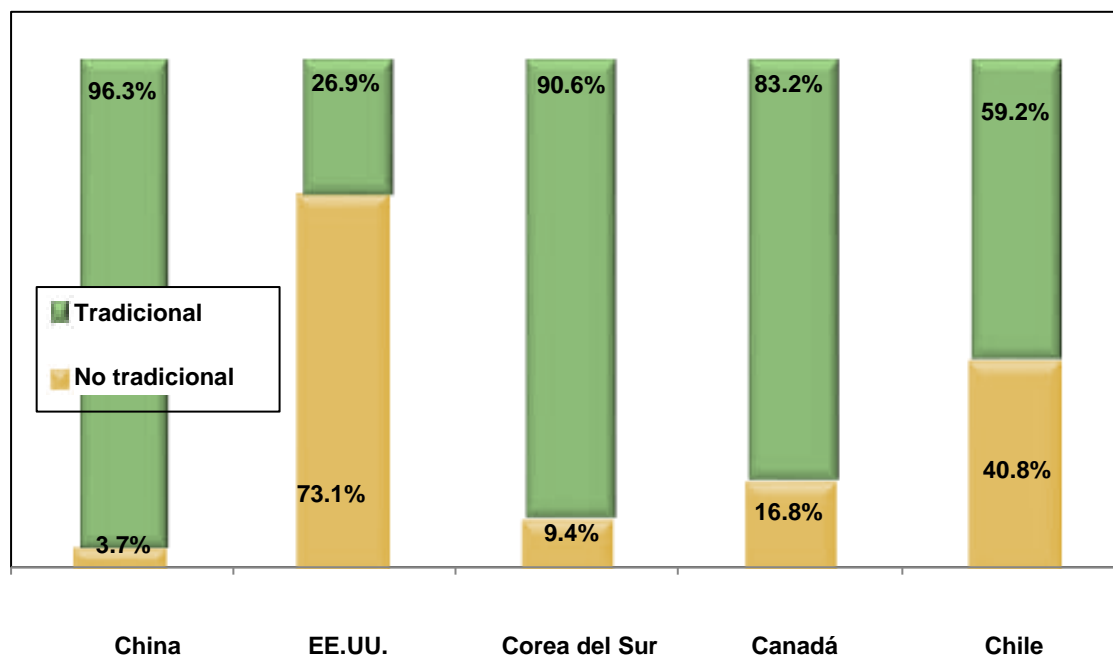
Sector económico	(Millones de US\$. de 2007)		Variación porcentual (%)
	Ene. 19	Ene. 20	Ene.19 - Ene.20
Productos no tradicionales			
Agropecuario	605.2	621.4	2.7
Textil	101.8	83.9	-17.6
Pesquero	63.6	68	6.9
Químico	109.9	113.6	3.3
Metal – mecánico	46.1	44.1	-4.5
Sidero – metalúrgico	105.2	100	-5
Minería no metálica	36.1	38.5	6.6
Otros	41.5	25.8	-37.9
Total	1,109.4	1,095.3	-1.3

Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 23, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de enero 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha disminuido de \$. 1,109.4 a \$. 1,095.3 millones y en un 1.3% respecto al mes de enero 2019 – 2020, lo cual representa un resultado perjudicial para los productos no tradicionales. Las exportaciones textiles han disminuido de \$.101.8 a \$.83.9 millones y una disminución del 17.6% respecto al mes de enero 2019 – 2020. Dicha variación representa un resultado desfavorable para dicho sector.

Anexo 10.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: Enero 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 8. Exportación real de enero del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de enero del 2020. En Estados Unidos; las exportaciones no tradicionales representan el 73.1% del total de nuestras exportaciones; en Chile, el 40.8%; en Canadá, el 16.8%; en Corea del Sur, el 9.4% y en China, el 3.7%. De acuerdo a estas estadísticas se estima que; respecto al presente mes del 2020, Estados Unidos es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 11.

Evolución de las exportaciones no tradicionales en febrero 2019 – 2020

Tabla 24

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: febrero 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Feb.19	Feb.20	Feb.20 / Feb.19	Ene - Feb.20 / Ene - Feb.19
Productos no tradicionales				
Agropecuaria	312.9	362.9	16.0	7.6
Textil	91.0	96.5	6.0	-6.4
Pesquero	88.1	56.6	-35.8	-17.7
Químico	104.1	113.0	8.5	5.9
Metal - mecánico	49.0	47.3	-3.5	-4.0
Sidero - metalúrgico	89.5	97.1	8.5	1.4
Minería no metálica	38.8	23.6	-39.2	-17.1
Resto	35.0	29.9	-14.6	-27.2
Total	808.4	826.9	2.3	0.5

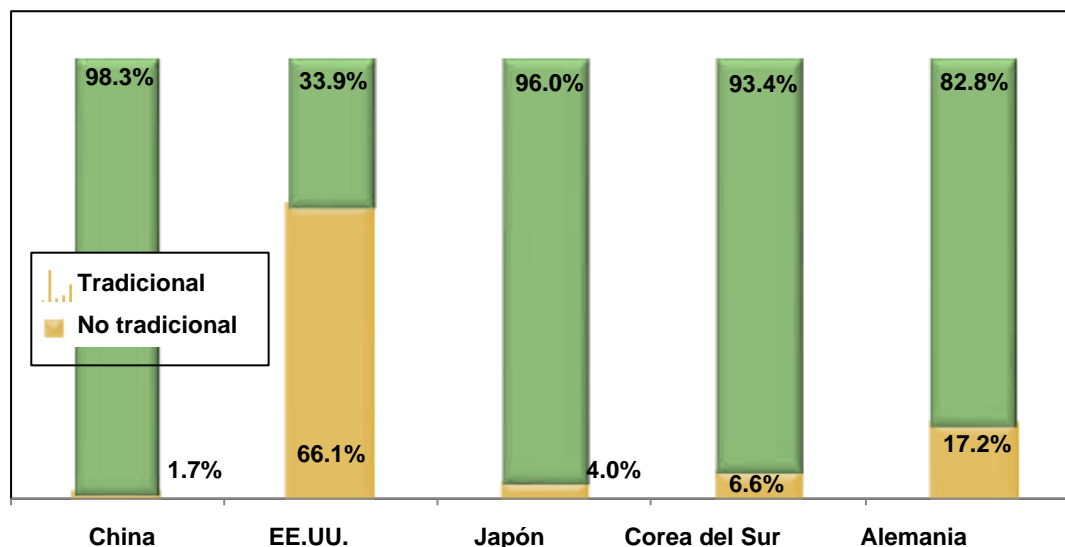
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 24, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de febrero 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha incrementado de \$.808.4 a \$.826.9 millones, se obtuvo un incremento del 2.3% respecto al mes de febrero 2019 – 2020 y otro de 0.5% respecto al periodo de enero a febrero del 2020. Dichas variaciones; al ser positivas, representan resultados favorables en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha incrementado de \$.91 a \$.96.5 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia.

Además, hubo un incremento del 6% respecto a febrero del 2020 y un decrecimiento del 6.4% respecto al periodo de enero a febrero del 2020.

Anexo 12.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: Febrero 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 9. Exportación real de febrero del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de febrero del 2020. En Estados Unidos, las exportaciones no tradicionales representan el 66.1% del total de nuestras exportaciones; en Alemania, el 17.2%; en Corea del Sur, el 6.6%; en Japón, el 4% y en China, el 1.7%. De acuerdo a estas estadísticas se estima que; respecto al presente mes del 2020, España es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 13.

Evolución de las exportaciones no tradicionales en marzo 2019 – 2020

Tabla 25

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: marzo 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Mar.19	Mar.20	Mar.20 / Mar.19	Ene - Mar.20 / Ene - Mar.19
Productos no tradicionales				
Agropecuaria	294.5	347.7	18.1	10.4
Textil	89.6	56.5	-36.9	-16.3
Pesquero	137.3	54.7	-60.1	-37.6
Químico	125.7	103.2	-17.9	-2.6
Metal – mecánico	45.9	24.1	-47.5	-16.4
Sidero – metalúrgico	102.4	61.9	-39.5	-11.9
Minería no metálica	38.9	14	-64.2	-33.3
Resto	43.2	18.3	-57.6	-38.2
Total	877.5	680.4	-22.5	-6.4

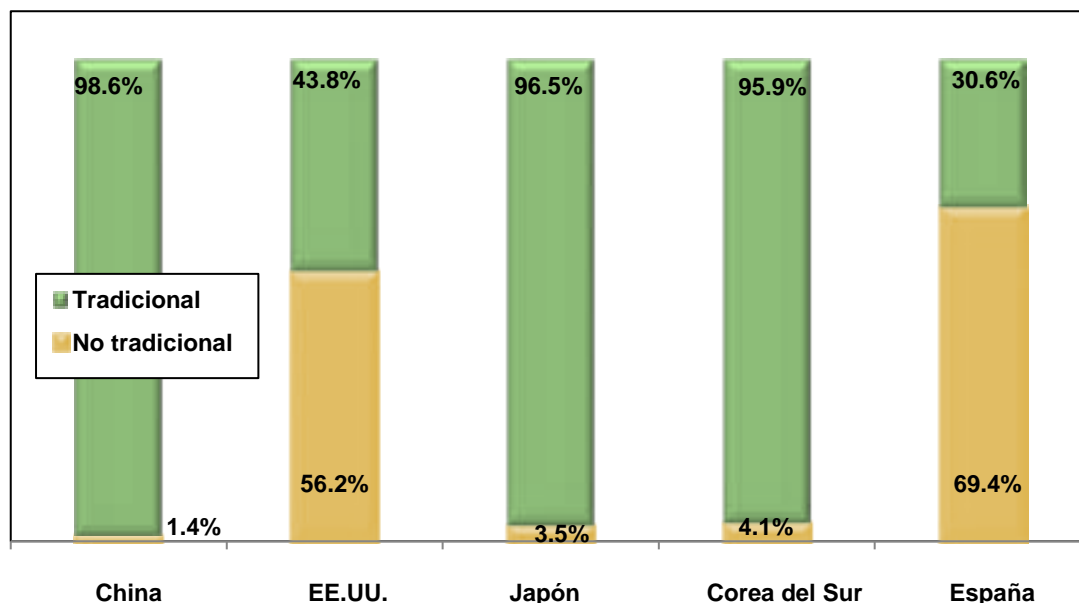
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 25, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de marzo 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha disminuido de \$.877.5 a \$.680.4 millones, se obtuvo un decrecimiento del 22.5% respecto al mes de marzo 2019 – 2020 y otro del 6.4% respecto al periodo de enero a marzo del 2020. Dichas variaciones; al ser negativas, representan resultados perjudiciales en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha decrecido de \$.89.6 a \$.56.5 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia.

Además, hubo una disminución del 36.9% respecto a marzo del 2020 y otra del 16.3% respecto al periodo de enero a marzo del 2020.

Anexo 14.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: marzo 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 10. Exportación real de marzo del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de marzo del 2020. En España; las exportaciones no tradicionales representan el 69.4% del total de nuestras exportaciones; en Estados Unidos, el 56.2%; en Corea del Sur, el 4.1%; en Japón, el 3.5% y en China, el 1.4%. De acuerdo a estas estadísticas se estima que; respecto al presente mes del 2020, España es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 15.**Evolución de las exportaciones no tradicionales en abril 2019 – 2020**

Tabla 26

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: abril 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Abr.19	Abr.20	Abr.20 / Abr.19	Ene - Abr.20 / Ene - Abr.19
Productos no tradicionales				
Agropecuario	290.6	239.2	-17.7	4.6
Textil	80.8	9.9	-87.8	-30.5
Pesquero	116.3	46.0	-60.4	-36.7
Químico	111.1	74.0	-33.4	-81.0
Metal – mecánico	44.5	13.0	-70.7	-26.8
Sidero – metalúrgico	101.7	32.7	-67.8	-25.8
Minería no metálica	50.8	17.0	-66.5	-31.7
Resto	40.0	8.9	-77.6	-46.9
Total	835.8	440.7	-47.3	-13.9

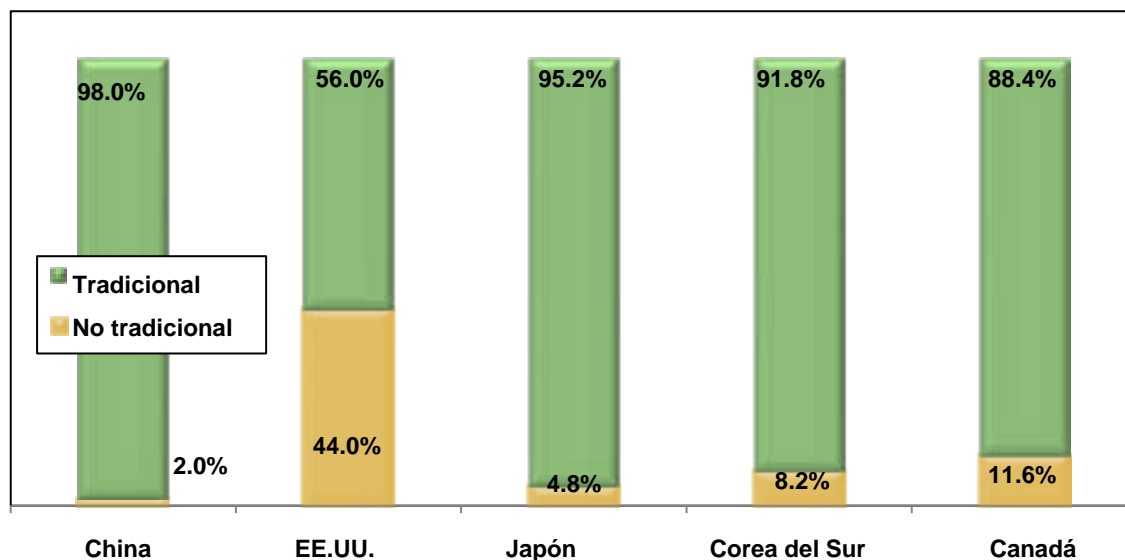
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 26, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de abril 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha disminuido de \$.835.8 a \$.440.7 millones, se obtuvo una disminución del 47.3% respecto al mes de abril 2019 – 2020 y otra del 13.9% respecto al periodo de enero a abril del 2020. Dichas variaciones; al ser negativas, representan resultados perjudiciales en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha sufrido una fuerte disminución de \$.80.8 a \$.9.9 millones en valores reales tomados del 2007 como

año de referencia. Además, hubo una disminución del 87.8% respecto a abril del 2020 y otra del 30.5% respecto al periodo de enero a abril del 2020.

Anexo 16.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: Abril 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 11. Exportación real de abril del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de abril del 2020. En Estados Unidos; las exportaciones no tradicionales representan el 44% del total de nuestras exportaciones; en Canadá, el 11.6%; en Corea del Sur, el 8.2%; en Japón, el 4.8% y en China, el 2%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que en el presente mes del 2020, Estados Unidos es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 17.

Evolución de las exportaciones no tradicionales en mayo 2019 – 2020

Tabla 27

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: mayo 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	May.19	May.20	May.20 / May.19	Ene - May.20 / Ene - May.19
Productos no tradicionales				
Agropecuario	319.0	321.0	0.6	3.9
Textil	94.7	23.3	-75.3	-38.9
Pesquero	72.9	49.6	-32.0	-35.7
Químico	121.4	90.6	-25.4	-8.1
Metal – mecánico	57.5	16.8	-70.8	-36.5
Sidero – metalúrgico	110.1	50.9	-53.8	-31.8
Minería no metálica	57.3	24.6	-57.0	-36.2
Resto	39.4	13.8	-65.0	-48.9
Total	872.3	590.6	-32.3	-16.7

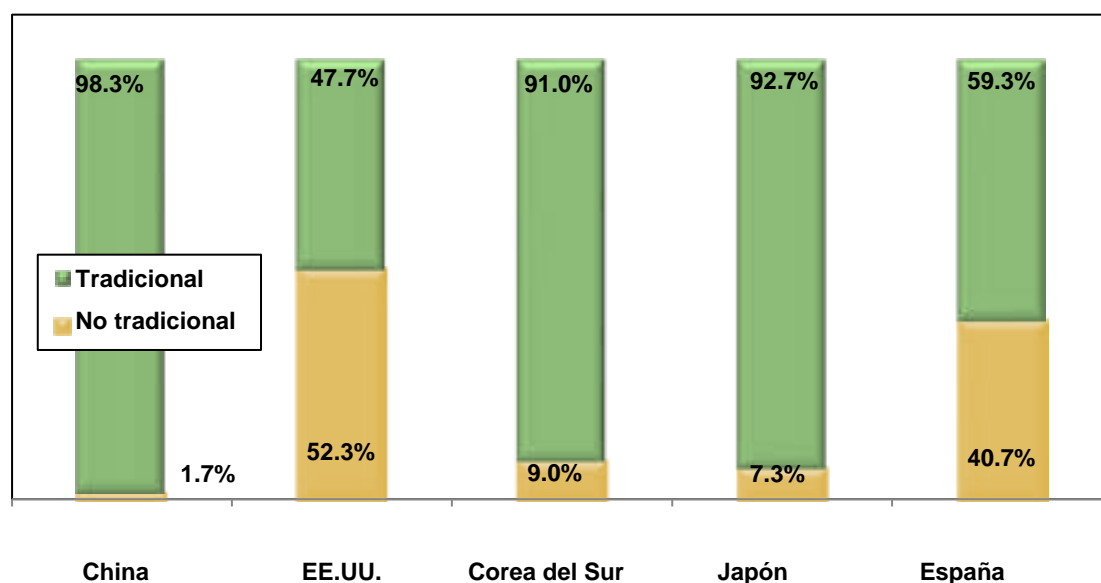
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 27, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de mayo 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha disminuido de \$.872.3 a \$.590.6 millones, se obtuvo una disminución del 32.3% respecto al mes de mayo 2019 – 2020 y otra del 16.7% respecto al periodo de enero a mayo del 2020. Dichas variaciones; al ser negativas, representan resultados perjudiciales en cuanto a la exportación no

tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha sufrido una fuerte disminución de \$.94.7 a \$.23.3 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia. Además, hubo un decrecimiento del 75.3% respecto a mayo del 2020 y otro del 38.9% respecto al periodo de enero a mayo del 2020.

Anexo 18.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: Mayo 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 12. Exportación real de mayo del 2020 (Estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de mayo 2020. En Estados Unidos; las exportaciones no tradicionales representan el 52.3% del total de nuestras exportaciones; en España, el 40.7%; en Corea del Sur, el 9%; en Japón, el 7.3% y en China, el 1.7%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que en el presente mes del 2020, Estados Unidos es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 19.

Evolución de las exportaciones no tradicionales en junio 2019 – 2020

Tabla 28

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: junio 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Jun.19	Jun.20	Jun.20 / Jun.19	Ene - Jun.20 / Ene - Jun.19
Productos no tradicionales				
Agropecuario	373.4	357.7	-4.2	2.3
Textil	93.9	49.3	-47.5	-40.2
Pesquero	94.2	52.5	-44.2	-36.2
Químico	126.1	96.6	-23.4	-10.7
Metal – mecánico	49.1	32.4	-34.1	-34.9
Sidero – metalúrgico	97.4	66.1	-32.2	-31.7
Minería no metálica	56.4	30.5	-45.9	-38.0
Resto	37.9	20.0	-47.2	-48.8
Total	928.4	705.1	-24.1	-17.8

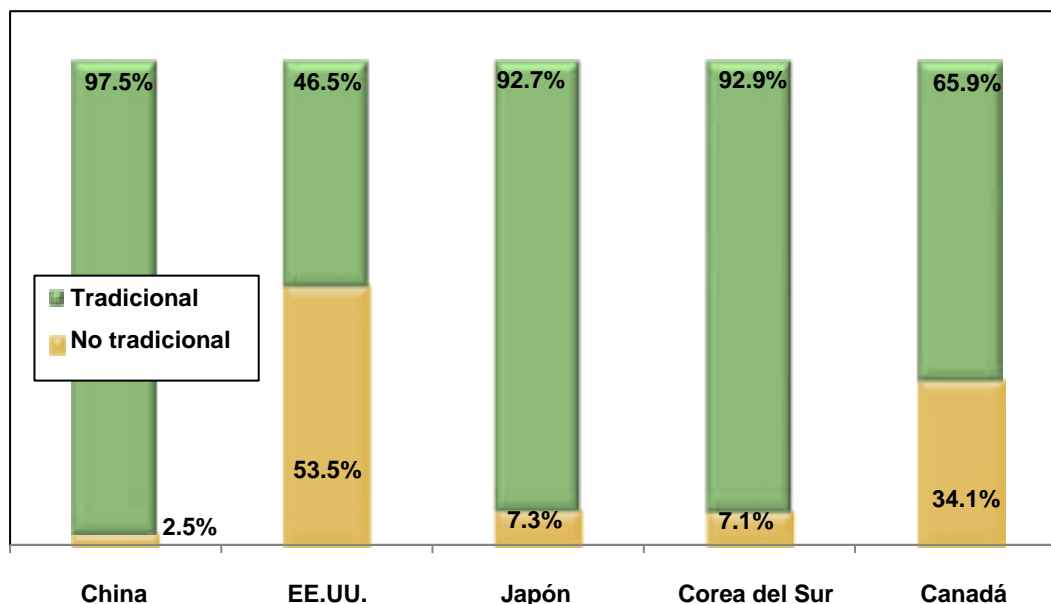
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 28, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de junio 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha decrecido de \$.928.4 a \$.705.6 millones, se obtuvo una disminución del 24.1% respecto al mes de junio 2019 – 2020 y otra del 17.8% respecto al periodo de enero a junio del 2020. Dichas variaciones; al ser negativas, representan resultados perjudiciales en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha sufrido una fuerte disminución de \$.93.9 a \$.49.3 millones en valores reales tomados del 2007 como

año de referencia. Además, hubo un decrecimiento del 47.5% respecto a junio del 2020 y otro del 40.2% respecto al periodo de enero a junio del 2020.

Anexo 20.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: Junio 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 13. Exportación real de junio del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de junio del 2020. En Estados Unidos; las exportaciones no tradicionales representan el 53.5% del total de nuestras exportaciones; en Canadá, el 34.1%; en Japón, el 7.3%; en Corea del Sur, el 7.1% y en China, el 2.5%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que en el presente mes del 2020, Estados Unidos es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 21.

Evolución de las exportaciones no tradicionales en julio 2019 – 2020

Tabla 29

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: julio 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Jul.19	Jul.20	Jul.20 / Jul.19	Ene - Jul.20 / Ene - Jul.19
Productos no tradicionales				
Agropecuario	426.4	425.2	-0.3	1.7
Textil	104.7	78.5	-25.1	-37.6
Pesquero	98.8	82.6	-16.4	-33.3
Químico	124.2	105.9	-14.8	-10.9
Metal – mecánico	39.0	39.7	1.9	-30.0
Sidero – metalúrgico	103.4	71.2	-31.1	-31.6
Minería no metálica	55.1	37.8	-31.3	-36.9
Resto	42.7	28.9	-32.3	-45.7
Total	994.3	869.8	-12.5	-17.0

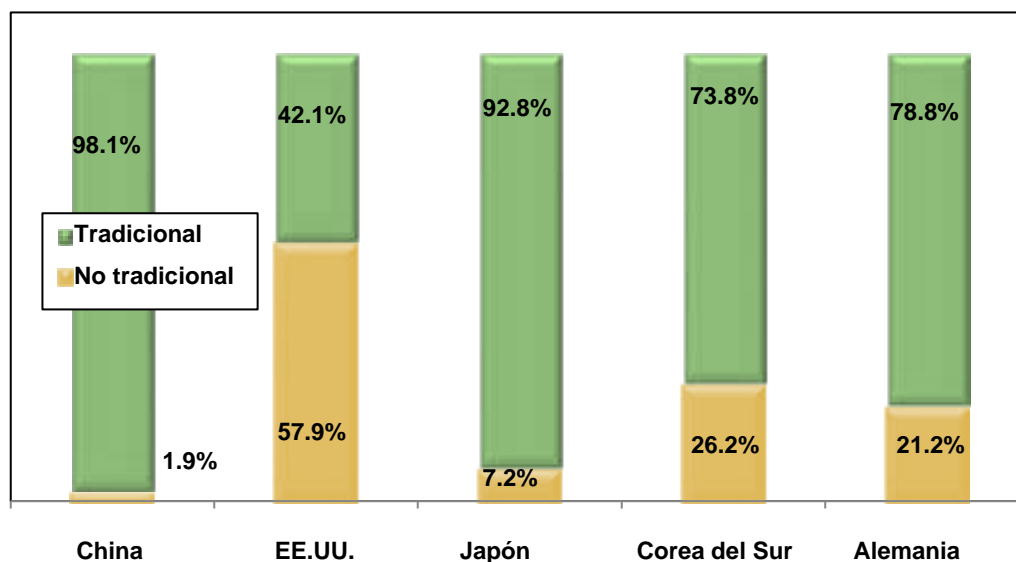
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 29, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de julio 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha decrecido de \$.994.3 a \$.869.8 millones, se obtuvo una disminución del 12.5% respecto al mes de julio 2019 – 2020 y otra del 17% respecto al periodo de enero a julio del 2020. Dichas variaciones; al ser negativas, representan resultados perjudiciales en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha sufrido un fuerte

decrecimiento de \$.104.7 a \$.78.5 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia. Además, hubo una disminución del 25.1% respecto a julio del 2020 y otra del 37.6% respecto al periodo de enero a julio del 2020.

Anexo 22.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: Julio 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 14. Exportación real de julio del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de junio del 2020. En Estados Unidos; las exportaciones no tradicionales representan el 57.9% del total de nuestras exportaciones; en Corea del Sur, el 26.2%; en Alemania, el 21.2%; en Japón, el 7.2% y en China, el 1.9%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que en el presente mes del 2020, Estados Unidos es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 23.**Evolución de las exportaciones no tradicionales en agosto 2019 – 2020**

Tabla 30

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: agosto 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Ago.19	Ago.20	Ago.20 / Ago.19	Ene - Ago.20 / Ene - Ago.19
Productos no tradicionales				
Agropecuaria	364.6	415.4	13.9	2.9
Textil	83.7	70.1	-16.3	-35.1
Pesquero	90.1	96.8	7.5	-28.5
Químico	121.0	108.6	-10.2	-10.8
Metal – mecánico	43.6	34.5	-20.9	-28.6
Sidero – metalúrgico	94.5	91.1	-3.6	-28.3
Minería no metálica	41.4	33.2	-19.8	-34.9
Resto	33.1	24.8	-25.1	-43.4
Total	872.0	874.5	0.3	-15.0

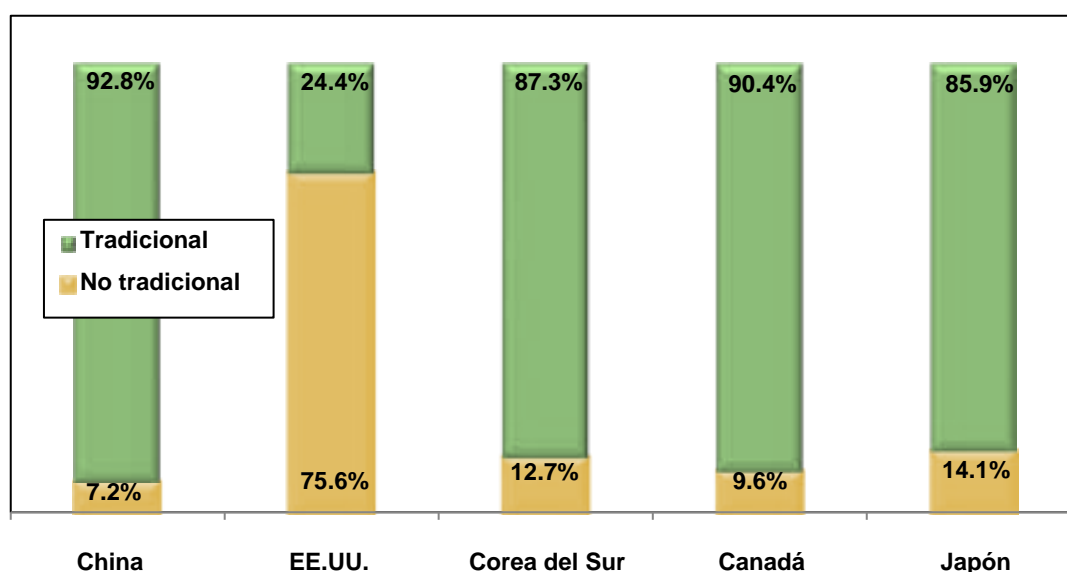
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 30, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de agosto 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha incrementado de \$.872 a \$.874.5 millones, se obtuvo un decrecimiento del 0.3% respecto al mes de agosto 2019 – 2020, el cual representa un resultado favorable y una disminución del 15% respecto al periodo de enero a julio del 2020, la cual representa un resultado perjudicial en cuanto a la

exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha sufrido una leve disminución de \$.83.7 a \$.70.1 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia. Además, hubo una disminución del 16.3% respecto a agosto del 2020 y otra del 35.1% respecto al periodo de enero a agosto del 2020.

Anexo 24.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: agosto 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 15. Exportación real de agosto del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de agosto del 2020. En Estados Unidos; las exportaciones no tradicionales representan el 75.6% del total de nuestras exportaciones; en Japón, el 14.1%; en Corea del Sur, el 12.7%; en Canadá, el 9.6% y en China, el 7.2%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que, en el presente mes del 2020, Estados Unidos es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 25.**Evolución de las exportaciones no tradicionales en septiembre 2019 – 2020**

Tabla 31

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: septiembre 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Sep.19	Sep.20	Sep.20 / Sep.19	Ene - Sep.20 / Ene - Sep.19
Productos no tradicionales				
Agropecuaria	378.6	444.1	17.3	4.6
Textil	85.8	89.9	4.7	-30.0
Pesquero	91.2	91.5	0.3	-25.2
Químico	123.8	137.5	11.1	-7.8
Metal – mecánico	52.0	52.6	1.3	-24.0
Sidero – metalúrgico	118.4	95.3	-19.5	-27.0
Minería no metálica	48.3	45.3	-6.1	-31.5
Resto	36.1	35.8	-0.8	-38.9
Total	934.2	992.0	6.2	-12.3

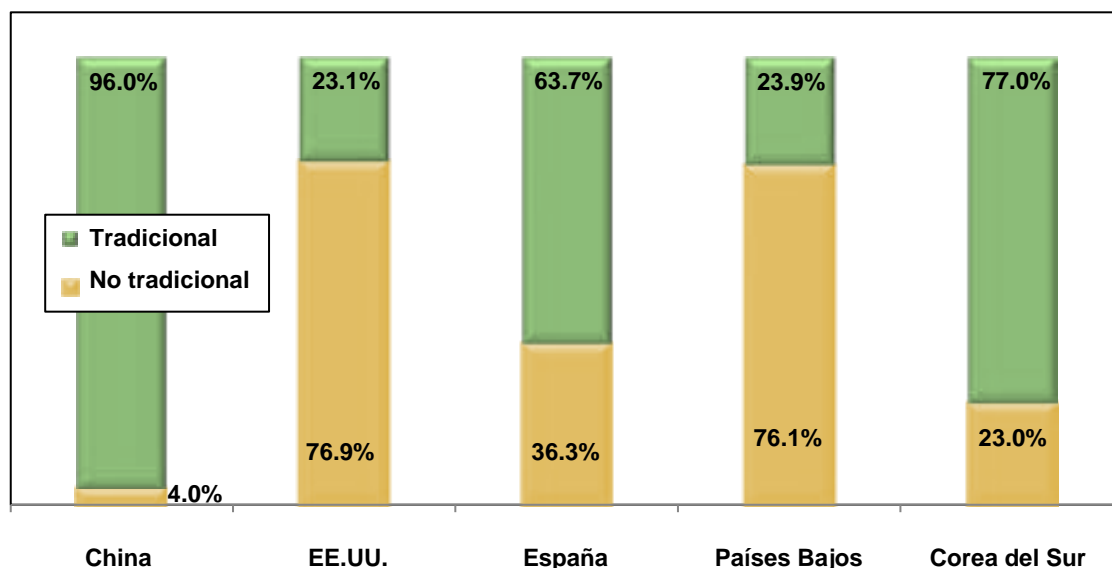
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 31, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de septiembre 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha incrementado de \$.934.2 a \$.992 millones, se obtuvo un incremento del 6.2% respecto al mes de septiembre 2019 – 2020, el

cual representa un resultado favorable y una disminución del 12.3% respecto al periodo de enero a septiembre del 2020, la cual representa un resultado perjudicial en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha incrementado de manera considerable de \$.85.8 a \$.89.9 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia. Además, hubo un incremento del 4.7% respecto a septiembre del 2020 y una disminución del 30% respecto al periodo de enero a septiembre del 2020.

Anexo 26.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: septiembre 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 16. Exportación real de septiembre del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de septiembre del 2020. En Estados Unidos; las exportaciones no tradicionales representan el 76.9% del total de nuestras exportaciones; en Países Bajos, el 76.1%; en España, el 36.3%; en Corea del Sur, el 23% y en China, el 4%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que en el presente mes del 2020, Estados Unidos es el país que realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 27.**Evolución de las exportaciones no tradicionales en octubre 2019 – 2020**

Tabla 32

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: octubre 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Oct.19	Oct.20	Oct.20 / Oct.19	Ene - Oct.20 / Ene - Oct.19
Productos no tradicionales				
Agropecuario	487.7	618.9	26.9	8.2
Textil	86.4	84.8	-1.8	-27.1
Pesquero	79.7	117.9	47.9	-18.6
Químico	122.6	162.0	32.1	-3.6
Metal – mecánico	52.3	46.0	-12.0	-21.8
Sidero – metalúrgico	100.3	99.8	-0.5	-24.2
Minería no metálica	42.6	42.2	-1.0	-29.5
Resto	33.3	35.5	6.7	-34.8
Total	1,004.9	1,207.1	20.1	-8.3

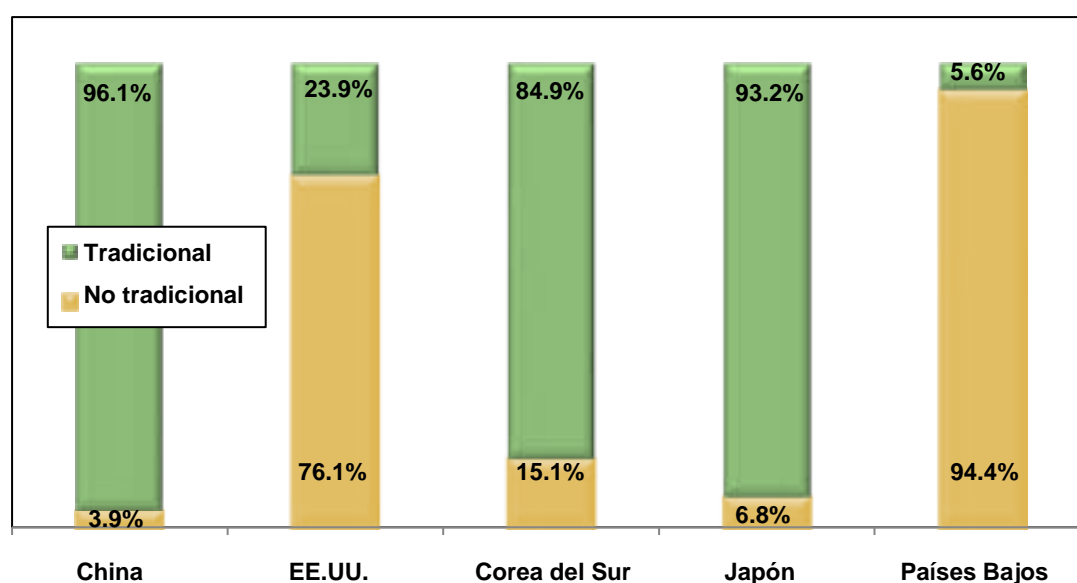
Fuente: SUNAT e INEI

En la tabla 32, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de octubre 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha incrementado de \$. 1,004.9 a \$. 1,207.1 millones, se obtuvo un incremento del 20.1% respecto al mes de octubre 2019 – 2020, el cual representa un resultado favorable y un decrecimiento del 8.3%

respecto al periodo de enero a octubre del 2020, la cual representa un resultado perjudicial en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha sufrido una leve disminución de \$.86.4 a \$.84.8 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia. Además, hubo un decrecimiento del 1.8% respecto a octubre del 2020 y otro del 27.1% respecto al periodo de enero a octubre del 2020.

Anexo 28.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: octubre 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT e INEI

Figura 17. Exportación real de octubre del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de octubre del 2020. En Países Bajos; las exportaciones no tradicionales representan el 94.4% del total de nuestras exportaciones; en Estados Unidos el 76.1%; en Corea del Sur, el 15.1%; en Japón, el 6.8% y en China, el 3.9%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que, en el presente mes del 2020, Países Bajos realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 29.

Evolución de las exportaciones no tradicionales en noviembre 2019 – 2020

Tabla 33

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: noviembre 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Nov.19	Nov.20	Nov.20 / Nov.19	Ene - Nov.20 / Ene - Nov.19
Productos no tradicionales				
Agropecuaria	525.5	592.9	12.8	9.0
Textil	79.1	75.2	-4.9	-25.3
Pesquero	82.3	92.7	12.7	-16.1
Químico	119.6	139.6	16.8	-1.0
Metal – mecánico	42.6	46.1	8.3	-19.1
Sidero – metalúrgico	108.9	79.7	-26.8	-24.4
Minería no metálica	39.1	42.5	8.5	-26.5
Resto	35.7	39.3	10.0	-30.9
Total	1,032.8	1,108.0	7.3	-6.5

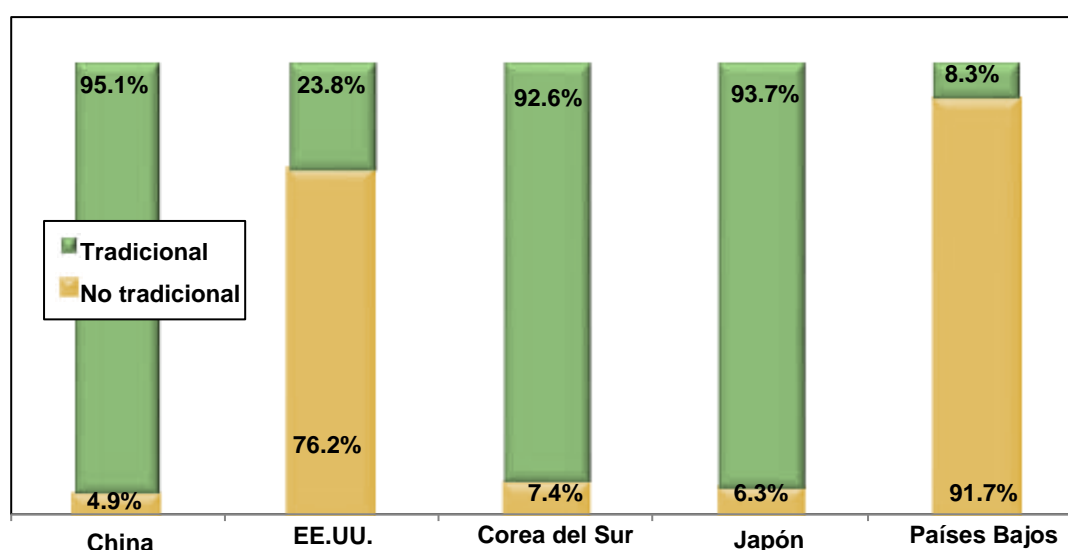
Fuente: SUNAT – INEI

En la tabla 33, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de noviembre 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha incrementado de \$. 1,032.8 a \$.1,108 millones, se obtuvo un incremento del 7.3% respecto al mes de noviembre 2019 – 2020, el cual representa un resultado favorable y un decrecimiento del 6.5% respecto al

periodo de enero a noviembre del 2020, la cual representa un resultado perjudicial en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha sufrido un leve decrecimiento de \$.79.1 a \$.75.2 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia. Además, hubo un decrecimiento del 4.9% respecto a noviembre del 2020 y otro del 25.3% respecto al periodo de enero a noviembre del 2020.

Anexo 30.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: Noviembre 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 18. Exportación real de noviembre 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones reales no tradicionales en el mes de noviembre del 2020. En Países Bajos; las exportaciones no tradicionales representan el 91.7% del total de nuestras exportaciones; en Estados Unidos el 76.2%; en Corea del Sur, el 7.4%; en Japón, el 6.3% y en China, el 4.9%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que, en el presente mes del 2020, Países Bajos realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.

Anexo 31.**Evolución de las exportaciones no tradicionales en diciembre 2019 – 2020**

Tabla 34

Exportación no tradicional FOB, según sector económico: diciembre 2020

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual (%)	
	Dic.19	Dic.20	Dic.20 / Dic.19	Ene - Dic.20 / Ene - Dic.19
Productos no tradicionales				
Agropecuario	627.7	665.8	6.1	8.7
Textil	91.0	103.5	13.8	-22.4
Pesquero	94.2	99.4	5.5	-14.4
Químico	128.2	157.1	22.5	1.2
Metal - mecánico	51.5	45.6	-11.5	-17.9
Sidero - metalúrgico	121.5	93.9	-22.7	-24.3
Minería no metálica	43.4	41.1	-5.3	-24.7
Resto	37.9	39.4	3.8	-27.9
Total	1,195.4	1,245.8	4.2	-5.4

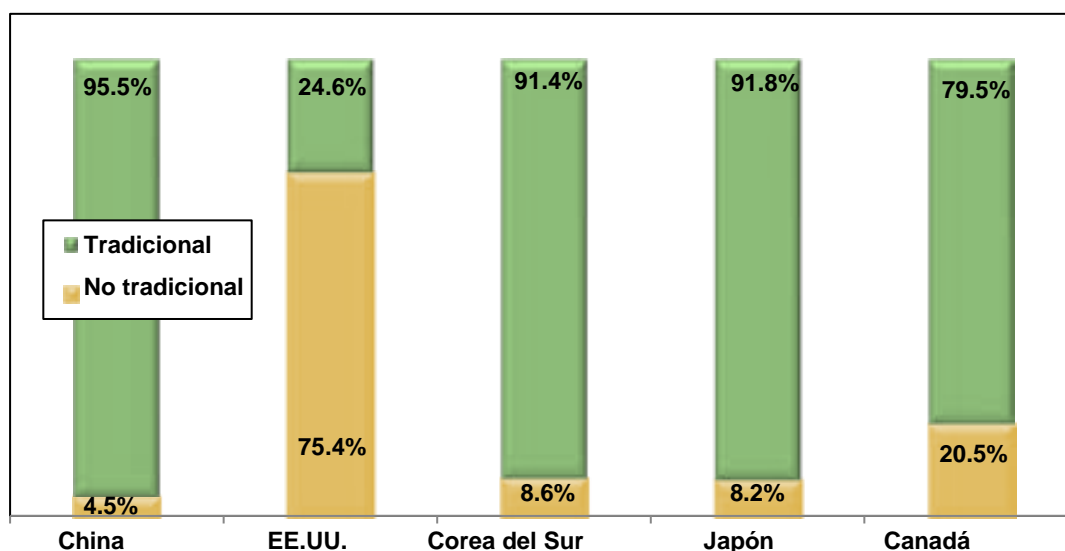
Fuente: SUNAT e INEI

En la tabla 34, se puede apreciar la variación real del volumen de exportación FOB no tradicional del mes de diciembre 2019 – 2020. El volumen total de las exportaciones no tradicionales ha incrementado de \$. 1,195.4 a \$. 1,245.8 millones, se obtuvo un incremento del 4.2% respecto al mes de diciembre 2019 – 2020, el cual representa un resultado favorable y un decrecimiento del 5.4% respecto al periodo de enero a diciembre del 2020, la cual representa un resultado

perjudicial en cuanto a la exportación no tradicional. El volumen de las exportaciones textiles ha incrementado de manera considerable de \$.91 a \$.103.5 millones en valores reales tomados del 2007 como año de referencia. Además, hubo un incremento del 13.8% respecto a diciembre del 2020 y un decrecimiento del 22.4% respecto al periodo de enero a diciembre del 2020.

Anexo 32.

Exportación real según país de destino y tipo de producto: diciembre 2020 (Estructura porcentual)



Fuente: SUNAT – INEI

Figura 19. Exportación real de diciembre del 2020 (estructura porcentual)

La figura muestra principalmente la distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales en el mes de diciembre del 2020. En Estados Unidos; las exportaciones no tradicionales representan el 75.4% del total de nuestras exportaciones; en Canadá, el 20.5%; en Corea del Sur, el 8.6%; en Japón, el 8.2% y en China, el 4.5%. De acuerdo a estas estadísticas, se estima que, en el presente mes del 2020, Estados Unidos realiza la mayor demanda de productos no tradicionales en todo el mundo, al tener el porcentaje más elevado.